

220

D1451

ofensiva spionajului economic



63824

D 001451

D1451

SECRET DE SERVICIU

OFENSIVA SPIONAJULUI ECONOMIC

Nr. 1325

1975

INTRODUCERE

Țara riscă să-și piardă independența, întreprinderea — existența, omul — viața sa particulară. Nu este vorba aici de un roman; concurența din ce în ce mai acerbă, spionajul devin în lumea capitalistă, unde banul, profiturile sînt totul, o angustă realitate; acesta este cuvîntul cel mai potrivit pentru a desemna pirateria economică la care se dedau unele țări și firme, căreia multe altele îi cad victimă; el exprimă sălbăticia cu care giganții industriali — ca și prăvăliași — se luptă între ei; el ilustrează preocuparea puterilor politice, mania administrațiilor, tendința firmelor particulare de a-și cunoaște unele altora secretele.

Secolul XX n-a inventat spionii, însă i-a multiplicat și a făcut din ei niște eroi. Războaiele sînt cele care îi produc, pacea îi face nostalgici, dacă nu chiar revanșarzi. Dar metodele spionilor sînt verificate, lucru pe care guvernele și industriașii l-au înțeles bine.

Verdun, Stalingrad au devenit de domeniul trecutului; combatanții se înfruntă astăzi în Wall Street, Pierrelatte, Billancourt. Ford l-a înlocuit pe Patton, iar Volkswagen valorează cît armata lui Rommel. Competiția economică nu seamănă cu un război al militarilor. Într-un caz este vorba de promovarea unei țări, a economiei, a oamenilor săi; în altul, de a-i nimici. Se pare că o atare diferență n-a fost percepută de cei care s-au angajat în acest război industrial.

Competiția economică devine fără milă, fără limită, absurdă; finalitatea întrecerii economice, care ar trebui să fie fericirea omului, pare totalmente uitată. Și în această confuzie, spionajul înfloarește, pentru că, așa cum au dovedit-o unele conflicte, nu se poate duce o luptă eficientă fără să se dispună de informații.

Cu caracter de excepție acum treizeci de ani, spionajul economic a devenit regulă după al doilea război mondial.

Formați la școala aspră a războiului, învingătorii aveau să transpună în industrie și comerț tehnici care fuseseră timp de cinci ani experimentate și perfecționate.

Invinsă, plină de complexe, Europa occidentală avea să vadă cum îi inundă piețele, uzinele armate de experți, care veneau s-o dezbrace, s-o anestezieze și, în cele din urmă, s-o amputeze. Americanii aduceau știința organizării și se înapoiau cu savanți; japonezii trimiteau comercianți, care nu erau altceva decât copiatori. Mai târziu, Germania, Italia, Anglia, Franța, deschizând bine ochii, au descoperit că o „mașină infernală” apărută în Statele Unite ale Americii, ordinatorul, răsturna toate cunoștințele dobândite și instaura imperiul informației.

Pentru savanți, informatica însemna speranța: sosise în sfârșit timpul când totul se putea afla, se putea spune; era secretului descoperirilor științifice părea apusă. Trebuie demonstrat că nu este bine niciodată să-ți faci iluzii. Descoperitorii de teorie nu mai sînt la modă; nu mai trebuie căutat de dragul de a căuta, ci trebuie descoperit pentru a produce, fabricat pentru a vinde, iar pentru a vinde trebuie să te bați.

De aici, și căile de acțiune: trebuie aflat ceea ce alții caută și furat ceea ce alții au găsit deja.

Dacă spionajul nu reușește în laborator, trebuie prinsă descoperirea la ieșire și folosită înaintea beneficiarului de drept. Brevetul va fi jefuit, ocolit, subtilizat, centrul de cercetare sau inventatorul va fi despuiat de munca și de bunurile lui.

Dacă, din întâmplare, națiunea sau întreprinderea își as-

cunde secretele și nu vrea să le divulge, cei care le dețin sînt mai întâi detectați și apoi „vinați”. Cele mai mari creiere, cei mai buni ingineri ai bătrînului continent sau ai lumii a treia pleacă astfel să lucreze în laboratoarele universităților americane.

Asalturile se dau asupra sectoarelor celor mai dinamice, unde invențiile produc adevărate „explozii”: chimia, farmacia etc.; de asemenea, vizează invențiile care privesc fabricarea de produse de mare consum: automobilul, mașina de spălat, televizorul. Cum nu există producție fără energie, spionajul se îndreaptă și asupra surselor acesteia: îndeosebi petrolul și atomul.

În fiecare zi apare o nouă nevoie. „Producătorul îl convinge pe consumator că trebuie să cumpere”. Un război de influență, unde lupta pentru a cuceri o piață este și mai aspră decât bătălia tehnologică. Aici spionul îmbracă diverse costume; el este consilier, publicist, bancher, amic.

Pentru a-l cunoaște pe consumator, pentru a-i forma gustul, a-i stimula dorința, trebuie, de asemenea, să te informezi: America și Japonia au lansat batalioanele lor de „anchetatori”, care fac adesea în mod deschis cercetarea.

Civilizația industrială răspunde escaladei de agresiuni fabricînd antidoturi: agenții de detectivi particulari, de contra-spionaj, de securitate, care, acționînd ca poliții paralele, întăresc metodele de investigare și de supraveghere și răspîndesc mirosul suspiciunii în familie, pe stradă, în întreprinderi, peste tot. Ele au în serviciul lor tot felul de mijloace tehnice, pe care tranzistorizarea le-a făcut greu de detectat și tot mai eficiente în ce privește păstrarea discreției în acțiuni. Firmele se spionează între ele, își cumpără inginerii; conducătorul de întreprindere interceptează convorbirile salariaților; el face apel la consilieri, la psihologi și detectivi pentru a ancheta, a descoperi, a determina pe unii să comită acte pe care nu le doresc.

Iată datele problemei.

CAPITOLUL I

„DIN OCCIDENT ȘI DIN ORIENT“

Ei nu au aceleași metode, dar ținesc aceleași obiective ca și vechii pirați. Aceștia sînt corsarii lumii industriale ; niște pirați cu pălării de fetru pe cap și gravate cu picățele la gît.

Hoarde discrete, dar războinici eficienți, ei năvălesc în Europa în valuri succesive, imediat ce se deschide o nouă frontieră, cînd iau flință noi piețe de desfacere a produselor sau cînd țările încep să se înțeleagă între ele.

Fie că vin de dincolo de Atlantic sau din îndepărtatul Orient, deghizați în diplomați, în comercianți sau turiști, pe spionii coexistenței pașnice îi interesează secretele noastre, procedeele noastre de fabricație, mostrele noastre de toate felurile, savanții noștri.

Acum zece ani, bătrîna Europă se trezea ca o marmotă din lungă iarnă de după cel de-al doilea război mondial și nu mai recunoștea nimic din jurul ei. Anglia și Franța, țări cu vechi tradiții, abia ieșite din torpoarea în care căzuseră, se lăsau invadate de năvălitori bogați, întreprinzători și fățarnici.

DOLARUL ȘI METODELE SALE

Industria americană a fost cea care a dat prima lovitură de spadă : un fel de *plan Marshall* de-a-ndoașelea. Deși oficial

această operație de debarcare nu era aprobată, ea se bucura totuși de sprijinul deplin al Washingtonului.

După cel de-al doilea război mondial mulți strategii militari americani au revenit la afacerile și uzinele lor, dar fără să uite de Europa; mulți dintre ei îi păstrau chiar o oarecare nostalgie.

Bună pentru militari, teoria invaziei avea să se dovedască la fel de necesară și industriei.

Primii invadatori au fost bancherii care au cumpărat participațiuni. După ei au urmat întreprinderile (*General Motors, Ford, Chrysler, General Electric, Motorola ș.a.*). Astăzi, 1200 de firme americane dispun de 3000 de filiale cu participațiuni în toate țările Pieței Comune.

După bani, au urmat metodele: cabinete de organizare, diverși specialiști în cercetare și dezvoltare; birouri de marketing, de publicitate, de relații publice; agenții de recrutare ș.a.

Până la acest punct totul era un joc; un anumit fel de joc, fără îndoială, căci armele nu erau egale; în schimbul vieții sale private, a capriciilor sale, industria europeană primea tehnici noi, dolari etc.

Cind țările bătrînului continent i-au văzut venind — sub acoperirea de asociații binefăcătoare (dintre care unele erau subvenționate de C.I.A.), cum era de pildă *Association of American Agents in Europe* — pe eleganții din Boston sau pe giganții texani să ia contact cu firmele europene, au rămas uimite: putina mirosea prea tare a heringi.

Sub pretextul stabilirii de relații de afaceri în vederea încheierii unor eventuale contracte, al cumpărării chiar de participațiuni, *gentlemanli business*-urilor americane păreau peste măsură de curioși. Dotați cu talent pentru munca de informații, americanii au agățat această armă la panoplia forței lor de lovire economică.

Industriile de vîrf sau de înaltă tehnologie sînt domeniile cele mai investigate de către invadatorii *Lumii Noi*; asupra acestor domenii se îndreaptă curiozitatea lor fără margini.

„MADE IN JAPAN”

Pentru alte națiuni, informația este, în același timp, un gust și o necesitate imperioasă.

Acest gust la japonezi s-a transformat într-o adevărată manie. Ei colecționează prospecte, ingrămădesc pliante în sacurile lor de voiaj *Japan Airlines*, fotografiază fără rezerve și n-au scrupule.

Un timp, industriașii europeni și americani au considerat această conduită ca fiind tipic exotică. Apoi, într-o zi, deschizîndu-și frontierele au observat că produsele *Made in Japan* semănau cam prea mult cu cele fabricate de ei cu un an mai devreme.

Aceste timpuri acum s-au mai schimbat; japonezii continuă să fotografieze, dar vind pe piața mondială produse ce nu mai seamănă atît de mult cu cele occidentale și care sînt puțin mai perfecționate.

La rîndul lor, și industriașii japonezi se tem de spionaj și de contrafaceri. Europeanii și americanii, tulburați de invazia pe piețele lor a unor produse de mai bună calitate, mai ieftine și mai competitive, caută să le copieze. Așa se face că unele televizoare seamănă ca două picături de apă cu cele japoneze.

Epoca pirateriei industriale nipone ia sfîrșit, întreprinderile japoneze cumpără tehnică occidentală și plătesc redevențe. Ele nu fac acest lucru pentru a fi cuiva pe plac, ci din interes, respectiv pentru a putea vinde în alte țări surplusul lor de produse; *Imperiul Soarelui Răsare* a trebuit să accepte regulile comerțului internațional.

Datorită antenelor lor din străinătate — sucursalele *Ministerului Comerțului Exterior și al Industriei (MITI)* — industriașii japonezi sînt informați încontinuu asupra evoluției tehnicii în lume și-și orientează producția spre acele ramuri ale căror produse se vor vinde cu ușurință pe piețele externe.

Firmele nipone sînt foarte averse după informații care pot ajuta la dezvoltarea lor. Afacerea ceasurilor elvețiene este o dovadă în acest sens.

Una din cele mai mari firme japoneze a aflat, în cursul anului 1970, că fabrica elvețiană *Ebosa* pusese la punct ceasul electronic pe bază de cuarț. Pentru firma japoneză, care fabrica cincisprezece milioane de ceasuri pe an, această informație era importantă, întrucît noua tehnică avea să aducă modificări substanțiale de prețuri pe piața respectivă, ceea ce nu mai justifica costisitoarele materiale de fabricație cu care filiala sa, întreprinderea *Seiko*, fusese de curînd înzestrată.

Imediat, s-au cerut reprezentantului întreprinderii *Seiko* la Geneva, dl Mitsuo Nomura, informații suplimentare privind ceasul pe bază de cuarț. Dl Nomura a luat atunci legătura cu un intermediar din Zürich care era întotdeauna bine informat. Acesta, în schimbul sumei de 400.000 de franci elvețieni, i-a vîndut planurile unei mașini, ce îi fuseseră date pentru suma de 100.000 de franci de către un fost angajat al firmei *Ebosa*, dl Kaderli, de profesie inginer. Beneficiul obținut de intermediar era astfel destul de substanțial. Din nefericire, un „confrate binevoitor“, compania japoneză *Citizen*, o altă fabrică de ceasuri, a descoperit că *Seiko* intrase în posesia acestor planuri. Cum *Citizen* avea un contract cu constructorul elvețian, i-a amintit acestuia din urmă că el (contractul) era exclusiv. *Ebosa* a răspuns că nu vînduse nici un plan nimănui și a cerut pedepsirea vinovatului.

Domnii Nomura și Kaderli au fost trimiși în judecată: cit despre intermediar, acesta a fost absolvit de la început de orice pedeapsă: el nu știa că planurile nu aparțineau lui Kaderli.

Spionajul industrial între firmele japoneze nu este totuși prea frecvent. Colaborarea destul de strînsă dintre industriile aceluiasi sector, dar mai ales devotamentul personalului față de întreprinderea în care lucrează se opun acestei practici.

O ȚARA DE VIS

Faptul că o bătălie ca cea a ceasurilor de care am amintit a ales drept cîmp de acțiune Elveția nu este prin nimic surprinzător. Teritoriul elvețian este în același timp și țara de

vis a spionilor. Aci se încrucișează informații din toată lumea, iar cele mai confidentiale fac obiectul unor tranzacții pe piețele din Zürich, Berna sau Geneva.

Oficii purtînd firma *Import-Export* sau *Comercial Information* cumpără și revînd foarte scump informații, documente, eșantioane, ale căror proveniențe și ai căror destinatari se află uneori mai tîrziu. Serviciile de informații ale Israelului, a căror tehnică în culegerea de informații nu mai este atît de invidiat ca altădată, a ales Elveția drept platformă neutră pentru a-și teleghida unele din acțiunile lor. Națiunea evreiască face, în permanență, demonstrația că cele mai bune arme pentru a cîștiga un război sînt cele ale previziunii și ale informației, pentru că ele condiționează punerea în mișcare a altor mijloace. Iar tehnicile serviciilor de informații militare israeliene seamănă în multe privințe cu cele folosite de unele firme americane sau japoneze pentru cîștigarea bătăliilor industriale.

În bucătăria spionajului, fiecare țară are rețeta sa, specialitatea sa, domeniul său aparte.

În Republica Federală a Germaniei, serviciile de spionaj își desfășoară activitatea mai ales sub acoperirea de agenții de detectivi pentru descoperirea mașinilor sau tablourilor furate.

În Italia, cele mai frecvente delikte de spionaj industrial sînt furturile de procedee de fabricare a produselor farmaceutice, întrucît nu există o legislație care să dea dreptul victimelor străine să facă vreun recurs.

Spania s-a specializat mai mult în copierea de modele de jucării: Orientul Mijlociu și unele țări din America de Sud — în cea a modelelor caselor de modă.

NU MAI SÎNT EROI

Astăzi spionii sînt niște funcționari civili sau militari care și-au învățat meseria într-o școală specială și au aceleași salarii ca și ceilalți angajați ai statului. Instruirea lor privește mai ales relațiile dintre oameni, psihologia, evoluția tehnicii.

După domnul Hoover¹ costă mult mai mult să pregătești un spion decât un pilot pentru un avion cu reacție. Ofițerul de informații nu este deloc un aventurier. Acțiunile prea pe față ar putea duce la deteriorarea relațiilor dintre state — în timp de pace — sau ar compromite realizarea unor obiective în perspectivă.

De aceea, în acest caz, nu mai putem vorbi de eroi; aceștia au fost înlocuiți cu funcționari discreți, uneori destul de șterși, dar de o mare eficacitate.

Ofițerul de informații este diplomat, atașat militar, comercial, cultural sau științific, consul, însărcinat de presă, inginer, director de firmă, administrator, om de lume, stagiar etc.

Soluțiile cele mai simple fiind aproape întotdeauna și cele mai bune, el va opta pentru a-și desfășura activitatea în „legalitate“, sub acoperire diplomatică. În această calitate, el beneficiază de toate favorurile inerente statutului diplomatic și nu riscă nimic altceva, în cazul în care șiretlicul lui a fost descoperit, decât invitația de a pleca în țara de origine. Culegerea de informații neavind nimic comun cu o operație de comando, el va căuta mai ales să profite de indiscrețiile persoanelor care au cunoștință de anumite date ce îl interesează, să folosească impasurile unei securități ce nu poate, din punct de vedere material, să apere absolut totul, și să-i determine pe agenții de la fața locului să lucreze.

Spionul economic este mai întâi de toate un observator al mediului în care trebuie să lucreze. Pentru a se informa, pentru a prospecta, el va ține o evidență la zi cu toate persoanele pe care a reușit să le contacteze și va încerca să le exploateze pe cele la care va găsi anumite puncte slabe.

Orice persoană contactată poate deveni un informator. Schimburile de cărți de vizită nu sînt o rutină. Sînt adrese, numere de telefon care într-o zi îi pot servi.

Viitorul apropiat îi poate dovedi că prospectarea a meritat osteneala, iar cel îndepărtat îi rezervă uneori surprize: simpla legătură se poate transforma într-o „prietenie foarte strînsă“.

CAPITOLUL II

A CUNOAȘTE INSEAMNĂ A PUTEA

Londra, 26 aprilie 1970. La sediul firmei B.O.A.C. (*British Overseas Airways Corporation*), unul dintre conducătorii unei societăți concurente așteaptă să fie primit de către directorul celei mai importante companii aeriene britanice. O întîlnire deosebită. Vizitatorul, care fusese destul de laconic la telefon cu cîteva ore mai devreme, are de făcut unele confidențe importante.

Informațiile date de el sînt într-adevăr capitale. Directorul B.O.A.C. află că niște funcționari din subordinea sa au propus să vîndă firmei concurente programul ordinațoarelor de rezervare mondială a biletelor. Un sistem ce costă 40 de milioane de lire (peste 500 milioane de franci) și care permitea B.O.A.C. să economisească, pînă în anul 1980, 48 de milioane de lire, prin reducerea mai ales a efectivului de salariați cu cca 2 000 de persoane.

Se începe o anchetă rapidă și se stabilește că afacerea fusese pusă la cale de către patru tehnicieni, dintre care unul fugise.

Calculatoarele încorporează în „memoria“ lor asemenea bogății, încît devin pentru spioni o țintă permanentă. În

¹ John Edgar Hoover, fost director al F.B.I., astăzi decedat. (N.R.)

această privință, dezvoltarea informaticii pune în același timp națiunilor și întreprinderilor problema exploatarei și apărării informației.

Ordinatoarele răspund într-o oarecare măsură extraordinarei inflații a informației. Când se știe că 95% din cunoștințele lumii sunt astăzi disponibile — nu rămâne decât să le culegi, să le analizezi și să le sintetizezi — se înțelege importanța pentru o firmă, pentru o țară de a dispune de un sistem de informatică complet și independent.

Ordinatoarele pot astăzi să inmagazineze în „memoriile” lor mase enorme de date și să le trateze din ce în ce mai rapid. Ele sunt capabile să efectueze astăzi zece milioane de adunări pe secundă; peste câțiva ani, ele vor putea face un miliard de asemenea operații pe secundă.

Secretul se găsește în ordinatele sub o formă redusă și ușor reproductibilă. Pentru spion, pentru serviciul de informații al unei țări sau al unei întreprinderi, sarcina este astfel ușurată. Căutarea unei informații — care altădată necesita ore de laborator, de citire a documentelor — nu mai cere astăzi decât o simplă apăsare pe un buton. Toate datele ce compun această informație se găsesc adunate într-un singur punct și sub o formă pe care, în majoritatea cazurilor, orice ordinator poate s-o transcrie.

O PROBLEMA DE INDEPENDENȚĂ

Pentru o țară¹ — în condițiile în care informatica este încă sub controlul unei firme de origine străină, respectiv firma americană *I.B.M.*² — problemele apărării secretelor trebuie să fie bine rezolvate, altfel această națiune poate fi supusă unui sclavaj economic sigur. Este imperios necesar ca fiecare țară

¹ Autorul are în vedere țările Europei occidentale. (N.R.)
² *I.B.M.* controlează 70% din piața europeană. S.U.A. dispun de 90.000 de ordinatele, Marea Britanie de 35.000, Japonia de 8000. În zece ani, S.U.A. intenționează să sporească numărul lor de 4 sau 5 ori, iar Japonia de 16 ori. (N.A.)

să se înzestreze cu un sistem independent, să-și formeze cadre capabile să înțeleagă și să deservească mașini fabricate de puteri industriale străine.

Națiunea care mâine va dispune de cea mai mare „memorie” electronică și de mijloacele de a se servi de ea nu va avea oare și cea mai mare putere?

Deja Statele Unite ale Americii pot dispune, datorită parcului lor de ordinatele, de ansamblul cunoștințelor difuzate în diverse țări ale lumii.

Ele primesc și exploatează, de exemplu, toate informațiile economice și tehnice publicate despre țările europene și extrag din ele multe date utile. Datorită unor surse diverse, ele știu care este starea sănătății oamenilor într-o anumită țară, cunosc diversele lor domenii de cercetare, potențialul lor industrial.

S.U.A. nu este singurul stat care are o asemenea putere; U.R.S.S., care și ea dispune de ordinatele puternice, este bine informată în privința evoluției economiilor occidentale, a situației din diferite sectoare industriale.

Ce consecințe pot avea toate acestea asupra Europei? Să luăm exemplul cercetării. S.U.A. sfârșesc întotdeauna prin a ști ce se elaborează în centrele franceze de cercetări. Chiar dacă nu sunt imediat informate despre o nouă invenție, ele vor trage întotdeauna din ea un profit mai mare decât francezii. Într-adevăr, S.U.A. sunt mai bine înzestrate decât Franța și Marea Britanie pentru a trage foloase din informațiile pe care le obțin, respectiv pentru a exploata mai rapid o asemenea invenție. Ele au, în plus, mijloace de analiză mai importante, care le fac în stare să împingă mai departe rezultatele obținute.

Informatica permite realizarea unei prospectări sistematice a informației politice, științifice, industriale și comerciale; ea dă posibilitatea să se aprecieze stadiul cercetărilor și al dezvoltării lor.

Când un laborator dorește să știe în ce stadiu au ajuns în lume studiile asupra microscopului, de exemplu, el poate

să interogheze un ordinator. Acesta oferă pentru moment două categorii de informații: scoate la lumină atât cunoștințele publicate cât și numele și adresele tuturor cercetătorilor care lucrează în acest domeniu. Ajutorul ordinatorului se oprește aici. Pentru a ști mai mult, sînt necesare alte mijloace de investigare; se face apel la relații, la indiscreții, la „anchetatori”.

Relațiile și indiscrețiile au limitele lor. Încercările de apropiere nu trebuie niciodată să meargă prea departe. În cercetările lor, fizicienii, cînd observă un microelement, se abțin să meargă prea aproape, altfel riscă să-l distrugă. În urmărirea informației, fenomenul este identic: de îndată ce investigarea deschisă este prea puternică se dă alarma și reacțiile autoapărării sînt imediate. Cine vrea să aprofundeze mai mult trebuie să folosească metode mai fine, pe cele ale spionajului.

Foarte periculoase sînt furturile de informații concentrate într-un ordinator; asemenea informații reprezintă uneori tot ce are mai secret o întreprindere: planul și direcțiile sale de dezvoltare, situația financiară etc.

Cînd ordinatorul este în serviciul mai multor clienți, mil de informații pot fi la dispoziția unor persoane care n-ar trebui să le cunoască. Scurgerile de informații în acest caz sînt posibile și de multe ori greu de evitat. Pentru a preveni scurgerile de informații, acestea pot fi codificate, dar metoda costă scump și mașina este mai puțin eficientă. În plus, cheia codului trebuie și ea păzită cu strășnicie.

Codificarea este din ce în ce mai frecventă. Președintele Nixon, cînd a venit la funeraliile lui de Gaulle, și-a adus și un codicator de „campanie” cu care putea comunica direct cu Washingtonul. Informațiile care circulau între cele două capitale erau codificate și decodificate automat.

Unele întreprinderi, pentru a deruta cercetările, au înscris în sistemul lor în afară de cod și date false.

• Cînd informațiile nu-s codificate, ele devin ușor de exploatat dacă, bineînțeles, tehnicianul care răspunde de ordi-

nator este complicele celui ce caută anumite date precise. Această „cooperare” va fi cu mult mai dificilă în cazul viitoarelor mari ordinatoare conduse de 100 sau 200 de informaticieni. Atunci va trebui păcălită multă lume...

În ce privește linia de derivație bransată pe o rețea care leagă ordinatorul central de un post terminal, ea pare inutilă: ar fi necesar să se trieze milioane de informații ce tranzitează pe această cale, sarcină care ar cere prea mult timp, fără ca rezultatul să fie sigur.

Seleționarea informațiilor rămîne problema numărul unu. Nu este util să se îngrămădească într-o „memorie” o mare cantitate de date ce nu pot fi exploatate rapid și eficace. Vor mai trece încă mulți ani pînă cînd ordinatorul să poată conduce și analiza corect informațiile care îi sînt furnizate.

CAPITOLUL III

IN CĂUTAREA INFORMAȚIILOR

„Într-o zi, un inginer al unei mari companii americane a venit să mă vadă și mi-a declarat : «Granaturile¹ sint foarte bune ; dar ar fi mai bine dacă ar fi prezentate sub formă de cristale, în loc de praf ; le-am putea folosi mai ușor. Încredințați-ni-le nouă, societatea noastră o să le transforme și vă trimitem și dumneavoastră din ele, în scurt timp». I-am dat și de atunci nu l-am mai văzut niciodată pe inginerul acela, nici praful și nici cristalele. Bineînțeles că n-am primit niciodată nici suma care mi se cuvenea de pe urma descoperirii mele”.

Această tristă aventură a fost trăită de un deținător al premiului Nobel în fizică, profesorul Louis Néel, pe atunci director al *Centrului de studii nucleare* și al *Institutului politehnic din Grenoble* ; el a povestit-o așa, simplu, ca și cum ar fi fost vorba de o anecdotă.

Pentru cercetarea franceză, acesta este un fapt divers, banal și odios în același timp ; e un fapt obișnuit ca industriile străine să folosească rezultatele cercetărilor franceze fără a le

¹ Substanțe magnetice folosite în comunicații de înaltă frecvență, telefon, radio, televiziune. (N.A.)

plăti. Pentru economia țării, acest jaf se soldează cu pierderi mari, uneori greu de recuperat.

În ciuda unor pesimiști, în Franța se realizează destule descoperiri, fapt de natură s-o facă să fie în permanență în atenția altora : este foarte comod să folosești unele invenții, fără să trebuiască să plătești licențe.

Această exploatare a descoperirilor științifice este favorizată de tendința unor savanți de a povesti în detaliu tot ceea ce fac. Ei au părerea că „știința nu trebuie să cunoască bariere, ea este universală”. Acești descoperitori de teorie nu vor să păstreze secretul asupra lucrărilor lor ; ei nu pierd niciodată prilejul să le publice rezultatele, să vorbească despre ele la diverse reuniuni științifice, la colocvii etc.

În majoritatea cazurilor, acest schimb de informații este necesar și savanții au chiar dreptate când subliniază că ele circulă rău, că nu sint prea bine colectate, sintetizate și exploatare.

Totuși, chiar și în domeniul cercetării fundamentale, cercetătorilor nu le prea place să fie copiați. Un alt deținător al premiului Nobel, de data aceasta în medicină, James D. Watson, povestește în lucrarea *La Double Hélice* (Dubla elice) cum unii din confrății săi căutau să-și însușească descoperirile altora. Vorbind despre cercetările întreprinse împreună cu prietenul său Francisc Crick asupra A.D.N. (acid dezoxiribonucleic), adică secretul reproducerii vieții, el scrie : „Max Perutz (profesorul lor) i-a remis lui Francisc un nou manuscris al lui Lawrence Bragg și al lui însuși, care trata despre molecula de hemoglobină. Parcurgînd rapid conținutul lucrării, Francisc a devenit furios, întrucît a remarcat că o parte din argumentare se baza pe o teorie pe care el o emisese cu nouă luni mai înainte. Și ceea ce era mai rău, Francisc își amintea că o descrisese în fața întregului personal al laboratorului. Lawrence mi-a mărturisit calm că el a făcut descoperirea înaintea lui Francisc ; apoi, mai târziu, a spus că la amîndoi le venise în același timp aceeași idee”.

Simultaneitatea descoperirilor, adică emiterea aceleiași teorii la un interval de câteva luni, sau chiar săptămîni, este destul de frecventă în cercetare. Ea servește uneori și ca alibi, permițînd negarea indiscreției, furtului sau plagiatului. Iar în cursa pentru obținerea premiului Nobel, de care vorbește profesorul Watson, savanții se supraveghează foarte atent.

Dar acest tip de război nu se poate compara cu cel pe care îl duc națiuni ca Japonia, Statele Unite ale Americii și altele.

Bătălia atomului despre care vorbește Jacques Bergier în cartea sa *L'espionnage industriel* (Spionajul industrial) este un exemplu tipic în acest sens.

Atomul continuă să intereseze încă mult o serie de țări. În iulie 1970, mai mulți agenți ai unei țări străine se învîrteau în jurul Centrului atomic de la Cadarache. Cauza: un inginer de la acest centru, Claude Gailledreau, întreținea relații strînse cu un diplomat străin și i-a comunicat, fără să vrea, informații secrete privind studiile care aveau loc aci.

Cadarache este un centru de cercetări pure, care, teoretic, n-are secrete. Dar cauzele impasului în care au ajuns, la un moment dat, diversele cercetări — abandonate pînă la urmă, după ce s-au făcut atîtea cheltuieli și eforturi foarte costisitoare — constituiau informații de valoare pentru o țară în ale cărei laboratoare se studia aceeași temă.

Care este linia de demarcație între cercetarea fundamentală și cercetarea aplicată? Pînă unde poate fi acceptată cercetarea pură? Iată o întrebare pe care și-o pune multă lume. Această întrebare, în S.U.A., ca de altfel și în Europa, are tendința să aducă pe tapet problema rentabilității cheltuielilor făcute pentru cercetare. Cele 120 de miliarde de dolari afectate cuceririi lunii au părut excesive cetățeanului american.

Guvernele consideră astăzi că este mai oportun ca creditele acordate de stat să fie investite în cercetări a căror rentabilitate permite cetățeanului să vadă necesitatea căutării.

O CERCETARE APLICATIVĂ

În Franța se constată că obiectivele stabilite de D.G.R.S.T. (Delegația Generală pentru Cercetarea Științifică) și la C.N.R.S. (Centrul Național pentru Cercetarea Științifică) pretind cercetătorilor să se gîndească mai mult la aplicarea invențiilor lor în industrie.

În aceste condiții, cercetarea are din ce în ce mai mult tendința să capete un caracter închis, întrucît orientarea ei spre industrie declanșează simultan reflexe de agresiune și de apărare: agresiune din partea țărilor și industriilor care vor să știe cît mai mult despre studiile franceze; apărare din partea laboratoarelor proprii, ale căror rezultate pot fi aplicate în industrie și astfel să aducă o serie de venituri.

Agresiunea nu este nouă. S-a constatat, în cursul ultimilor ani, că multe din marile descoperiri ce s-au făcut în Franța au fost exploatate de alte țări, fiindcă industria franceză nu a crezut în ele sau pentru că cercetătorii înșiși nu s-au gîndit să le dezvolte.

Laserul este un exemplu; sonda *Castaing* sau microscopul electronic sînt alte exemple.

Microscopul electronic n-a fost exploatat în Franța, cînd a fost descoperit de către domnul Dupay, pentru că nimeni n-a crezut în eficiența lui. Cei de la D.G.R.S.T. au cunoscut despre existența invenției, dar nu i-au acordat nici o importanță. Cît despre industriași francezi, aceștia au spus: „n-avem unde să-l vindem”. Nu acesta a fost și punctul de vedere japonez. De aceea, astăzi firma *Hitachi* construiește și vinde cea mai mare parte a aparatelor din comerțul cu microscopie electronice.

Sonda *Castaing*, aparat care permite să se analizeze textura unui metal, a avut aceeași soartă. În acest caz, inventatorul, personal, nu s-a îngrijit prea mult să-și apere invenția; el și-a susținut teza cu opt zile înainte de a depune brevetul. Astfel, invenția putea fi exploatată, ceea ce japonezilor nu le-a scăpat.

A PROTEJA PENTRU A EXPLOATA

Pentru a se pune capăt acestor „răspîndiri” ale invențiilor, în 1968 a luat ființă A.N.V.A.R. (Agenția Națională de Valorificare a Cercetării). Acesteia, încă de la sfîrșitul acelui an i-au parvenit 800 de brevete de la serviciul „Invenții” al C.N.R.S.; ea s-a interesat în 1969 de 700 de dosare de invenții, încheind, totodată, și o sută de contracte.

Obiectivele Agenției Naționale de Valorificare a Cercetării : să protejeze mai întîi, apoi să facă ca descoperirile interesante să fie exploatare și să asigure o mai strînsă legătură între cercetare și industrie. Rolul său este să pună rapid rezultatele cercetărilor la dispoziția lumii economice franceze.

Dar rezultatele cercetărilor dintr-un laborator trebuie mai întîi să fie protejate. Trebuie evitată divulgarea lor, altfel pot deveni exploatabile și, în acest caz, cîștigă cel mai dinamic ; adesea un industriaș străin.

„Este regretabil să constatăm, sublinia directorul adjunct al A.N.V.A.R., domnul Bérard, că descoperirile finanțate de colectivitate, cele ale C.N.R.S., de exemplu, servesc cel mai adesea la dezvoltarea industriilor americane, germane sau japoneze, pentru că n-au fost suficient de bine protejate”.

Brevetul nu este incompatibil cu funcția cercetătorului. Dimpotrivă, el îi permite, în același timp, să protejeze, apoi să divulge pe larg rezultatele cercetărilor sale.

Această mare depreciere a invenției în profitul țărilor mai „atente” nu există de altfel numai în Franța ; Marea Britanie, Elveția, Suedia au creat organisme asemănătoare cu A.N.V.A.R.

Dar protecția este iluzorie, dacă aplicarea descoperirii nu se realizează într-un timp foarte scurt ; cînd se ține prea mult „la frigider” o invenție — și acesta este un fapt tipic francez — ea va fi repede perimată, chiar dacă este protejată.

Pentru sonda *Castaing* se întrevide o salvare : sistemul a fost îmbunătățit cu un al doilea aparat, analizatorul iodîc. A.N.V.A.R. a încredințat invenția unei societăți ca s-o exploateze imediat. Dar o parte a pieței a fost pierdută, intrucît ja-

ponezii și australienii au fabricat deja primele sonde, iar americani s-au aruncat și ei în luptă.

Alte descoperiri au putut fi salvate la timp. *Strand*, sistem de transmitere automată, este un exemplu în acest sens.

Pentru propriile sale nevoi, un profesor, domnul Malavard, pusese la punct un aparat de transmitere grafică la distanță, destinat învățămîntului de la Școala de arte frumoase.

Invenția fusese realizată la C.N.R.S., împreună cu un alt cercetător, domnul Marty. A.N.V.A.R. a observat imediat că această descoperire putea avea multiple aplicații : în domeniul aeronautic, pentru a controla pe un osciloscop punctul de aterizare a unui avion ; în circulația rutieră, prin transmiterea exactă a locului unde s-a produs o coliziune și indicarea itinerarului de urmat, în cazul că era necesară devierea traficului de pe drumul respectiv ; în medicină, pe linie bancară, în informatică, învățămînt etc. se poate transmite prin telefon o schemă către un corespondent.

La început, inventatorul nu s-a gîndit la aceste multiple întrebuințări. De îndată ce descoperirea sa a devenit cunoscută, au apărut și curioșii ; industriași din mai multe țări au încercat să intre în posesia ei.

Sistemul a fost protejat și apoi încredințat timp de un an instituțiilor franceze interesate. Acesta a fost poate un record, dar în cursa pentru introducerea noului trebuie să se bată de fiecare dată un record.

COLABORAREA CERCETARE - INDUSTRIE

Colaborarea între cercetare și industrie a devenit o necesitate imperioasă. Mulți industriași au înțeles-o, dar și mai mulți sînt aceia pentru care inventatorii izolați sînt niște vișători.

În ce-i privește pe cercetători, nici aceștia nu fac multe eforturi pentru a se apropia de industrie. De formație universitară în majoritatea cazurilor, ei nu se gîndesc prea mult la posibilitatea exploatării cercetărilor lor.

Aceste raporturi de neîncredere între șeful de întreprindere și cercetător se tradau prin următoarea cifră : în fiecare an contractele încheiate între C.N.R.S. (6350 de cercetători) și industrie nu depășesc o cifră minimă.

Cercetătorii, la rândul lor, au o părere destul de greșită despre industrie : „acesteia îi lipsește noblețea ; un inventator nu descoperă la comandă ; descoperirile aparțin generațiilor viitoare“.

O greșală o constituie și faptul că industriașii preferă oamenii „onorabili“ celor calificați, fapt explicat destul de convingător de către unul dintre ei. „Eu prefer mai degrabă un inginer nu prea competent, dar cinstit, pe care să-l pot forma“.

Acest fel de a judeca lucrurile are la bază două mobiluri : liniștea uzinei și neîncrederea în cei care ar putea, din motive diverse, să trădeze secretele întreprinderii. Un mare număr de patroni continuă să creadă că este mai avantajos ca procedeele de fabricație să fie ținute timp îndelungat închise în casa de fier.

Atitudinea industriei franceze față de cercetare ține poate mai mult de incredibilitate decât de dezamăgiri. Industriașii n-au încredere în cercetători, pe care îi consideră prea lăudaroși, iar cercetătorii se tem de industriași, care au adesea o supărătoare tendință de a uita ce înseamnă proprietatea intelectuală și nu vor să le plătească drepturile ce le revin.

Trebuie deci să existe o încredere reciprocă ; altfel rezultatele cercetărilor francezi vor continua să servească mai întâi străinătății.

Astăzi trebuie să fii rapid, iar pentru a merge repede trebuie să fii deschis.

A fi deschis înseamnă să cooperezi cu exteriorul, să faci schimb de informații, de oameni. Această politică a schimburilor se dezvoltă din ce în ce mai mult, dar ea se face cu arme inegale. În plus, dacă balanța în ceea ce privește schimburile de savanți nu este prea echilibrată între Franța și celelalte țări industriale, cea a brevetelor nici atât.

CAPITOLUL IV

ATENȚIE LA BREVETE !

„I.B.M. folosește în mod abuziv douăzeci și două din brevetele noastre“.

Acuzația este foarte gravă și ea a fost lansată în iulie 1970 de către firma *Xerox Data Systems*. David a declarat război lui Goliath. Este una dintre cele mai importante lupte dintre industrii din ultimii douăzeci de ani. Pentru a o interpreta cum se cuvine, trebuie să examinăm medalia pe ambele fețe.

De o parte se află I.B.M., cu 259.000 de funcționari, cu o cifră de afaceri de 39 de miliarde și cu un beneficiu în 1969 de 5 miliarde — ordinatorul.

De cealaltă parte, *Xerox Data Systems*, fost *Rank Xerox*, cu 55.000 de funcționari, o cifră de afaceri de 8 miliarde și aproape un miliard beneficiu în același an — mașina de copiat.

Amândouă firmele țin la privilegiile lor, se supraveghează reciproc și-și acaparează una alteia piețele.

Rank Xerox a deschis prima luptă, cumpărând în iunie 1969 o întreprindere de ordinatoare, *Scientific Data Systems*.

În ceea ce privește pe I.B.M., acesta încerca de mult timp să-și lărgască gama de produse și piețele de desfacere. Ca atare, își propune să fabrice și mașini de copiat. În acest sens, numărul unu al informației folosește brevetele pe care *Xerox* i le-a cedat numai pentru a fi folosite în fabricarea de ordi-

natoare, de unde plingerea acesteia din urmă : „I.B.M. le folosește în mod abuziv ca să ne copieze mașinile“.

Răspunsul gigantului nu se lasă așteptat : „Noi nu avem timp de glume. Am făcut o analiză foarte serioasă asupra brevetelor Xerox și am ajuns la concluzia că nu avem de ce ne teme. De altfel, acuzațiile lui Xerox sînt îndoielnice, pentru că la început pretindea că noi am copiat optzeci și două de brevete, dar astăzi (decembrie 1970) vorbește de mult mai puține“.

I.B.M. folosește un serviciu compus din mai mult de 200 de ingineri numai pentru a studia și exploata brevetele altora.

Toate marile societăți au în zilele noastre cîte un serviciu analog ; de aceea, brevetul trebuie să fie solid protejat dacă inventatorul nu vrea ca el să fie copiat.

REDEVENȚE FABULOASE

Dacă un brevet este sustras la momentul oportun și în condiții de deplin secret, șeful serviciului „brevete“ al unei alte firme poate să-și asume riscul de a-l folosi fără să-i cumpere licența. Riscul în asemenea cazuri, de multe ori, este minim, pentru că, în general, el poate fi bine calculat. Acum douăzeci de ani, întreprinderile nu luau atîtea precauțiuni. Dar au avut loc cîteva procese de răsunset și unele afaceri au cunoscut chiar un deznodămînt tragic. Așa a fost cazul celui inventator englez care a pus la punct un circuit electronic deosebit. O firmă americană l-a utilizat fără să-i cumpere licența. A urmat un proces atît de lung și de costisitor (marea firmă dispunea de mijloacele necesare pentru a-l face să dureze), încît inginerul, ruinat, s-a sinucis, aruncîndu-se de la înălțimea unui zgirle-nori. Scandalul care a urmat a fost mare și de atunci firmele manifestă mai multă grijă în folosirea brevetelor furate.

Dacă firmele au birouri specializate în analizarea brevetelor altora, ele au, de asemenea, și laboratoare care fac cercetări și descoperiri. Aceste descoperiri, care dau rezultate

practice adesea după îndelungi și costisitoare eforturi, este necesar să aducă venituri. Trebuie deci vindute licențe ; de aceea, pentru a se obține maximum de redevențe, se impune ca brevetul să fie bine ales. Așa a fost cazul tranzistorului. Dispozitivul amplificator minuscule care a înlocuit trioda lui De Forest a fost brevetat cu aproape douăzeci de ani în urmă de către *Western Electric* care a obținut brevete pentru toate cele trei ramuri ale tranzistorului : colectorul, baza și emițătorul ; practic, tot ce era posibil de spus despre aceste ramuri era protejat. Ani de zile *Western Electric* a încasat redevențe fabuloase de pe urma respectivei descoperiri. Redevența putea atinge șaisprezece centime pentru un tranzistor care valora optzeci. Astfel, redevența percepută de către această companie asupra unui aparat de televiziune era enormă. Ea a fost atît de importantă, că fabricanții francezi s-au văzut siliți să se grupeze într-un organism de apărare, *GISEM*.

Acest exemplu demonstrează importanța brevetului ; el este capital pentru inventator, căci datorită redevențelor sale va putea să continue cercetările ; el este determinant pentru reușita și dezvoltarea unei întreprinderi ; el este fundamental, în sfîrșit, pentru economia unei țări, pentru independența și chiar pentru supraviețuirea sa tehnologică în fața expansiunii redutabile a potențialului de materie cenușie acumulat an de an de către unele țări cu industrii foarte dezvoltate.

Brevetul și valoarea sa reflectă, în ultimă instanță, capacitatea de a inova a unei țări. Franța și vecinii săi europeni, exceptînd poate Germania de Vest, sînt, în această privință, pe „nisipuri mișcătoare“. Împotmolirea nu mai este decît o chestiune de ani.

AMERICA NU MAI CONSTITUIE SINGURA AMENINȚARE

În această bătălie sălbatică, greutatea tehnologică, viteza, banii sînt arme efice. Arsenalul este completat de puterea întreprinderilor ; de numărul și calitatea personalului și ale

mijloacelor de producție de care dispun; de modul cum birourile de informații interne și externe reușesc să fie la curent cu apariția noutăților tehnice; de, în sfârșit, abilitatea acestora în a profita de anumite lacune din legislații, care le permit să-și însușească, fără a fi pedepsite, invenții insuficient de bine apărute, ori de a le dobîndi pe căi ocolite.

Astfel, brevetul de invenție a devenit astăzi simbolul competiției internaționale; și, în cursa pentru inovație, au fost destule cazuri de sustragere a lui.

Scorurile sînt elocvente; n-avem decît să citim dările de seamă anuale asupra produsului cercetării științifice și a veniturilor proprietății intelectuale. În 1960 Franța a cheltuit 409 milioane de franci pentru a cumpăra invenții sau pentru a avea dreptul să le folosească. Ea a vîndut pentru 191 de milioane de franci brevete și licențe. Deficit: 218 milioane. În 1965 deficitul a atins cifra de 380 de milioane; în 1969... 622 de milioane.

O diferență care n-ar fi fost fără îndoială atît de importantă dacă, din motive fiscale, multe brevete nu erau obținute în Elveția sau Luxemburg.

Cît despre depozite, cifrele sînt și mai semnificative și dovedesc că S.U.A. nu mai sînt, așa cum se credea acum cîțiva ani, singura amenințare în acest domeniu. În 1968, în Japonia au fost depuse 96.110 de brevete (este un record), dintre care 26% de origine străină. În Statele Unite ale Americii, din 93.741 de brevete, 28% erau de origine străină. Pe locul trei se clasa Republica Federală a Germaniei cu 65.422 de brevete (48% străine), apoi Marea Britanie cu 61.995 și, în sfârșit, Franța, care, din cele 53.653 de brevete, nu număra decît 33% indigene.

Cînd Franța depune 1.446 de brevete în S.U.A., firmele americane depun în Franța 10.794; pentru Republica Federală a Germaniei cifrele sînt respectiv de 7.921 și 1.035; pentru Japonia 473 și 1.445. Această diferență între livrările de brevete de origine străină în Franța și de origine franceză

în străinătate trebuie analizată și prin prisma faptului că Franța acceptă fără să examineze brevetele care îi sînt prezentate, în timp ce alte țări procedează invers.

Chiar și ramurile industriale franceze cele mai competitive — industria chimică, de automobile, de cauciuc etc. — cumpără mai multe invenții decît vînd. Industria chimică, de exemplu, vinde licențe în valoare de 91 de milioane de franci și cumpără de 150 de milioane. Primele două importante țări vînzătoare sînt Statele Unite ale Americii și Elveția.

Această analiză cantitativă nu mai are nevoie de comentarii. În ce privește calitatea, situația este și mai gravă; chiar dacă unele descoperiri sînt făcute în Europa, de obicei nu rămîn aci.

Laserul a fost descoperit în 1953 de către profesorul francez Kastler. Dar acesta n-a știut să meargă prea departe în aplicarea invenției sale. Și, astăzi, marile laboratoare americane sînt cele care trag foloasele de pe urma descoperirii laserului.

Insecticidul *Vapona* are o istorie similară. Studiat într-un laborator al unei societăți franceze în anul 1957, ca și în alte laboratoare ale lumii, acest insecticid fusese brevetat. Dar, după doi sau trei ani, societatea n-a mai avut posibilitatea să continue cercetările și atunci brevetul a devenit public. Cea care a continuat cercetările a fost societatea *Shell* din America. Aceasta a pus la punct placheta *Vapona* și i-a vîndut licența pînă și societății ce făcuse descoperirea cu cincisprezece ani mai devreme și care acum varsă către *Shell* importante redevențe. În 1970, *Vapona* reprezenta 30—35% din piața franceză a insecticidelor.

LEGEA CELUI MAI TARE

Nu este prea grav, ar putea spune unii industriași, dacă tehnica se internaționalizează. Este un punct de vedere. Dar, în termeni de contabilitate națională, ca și din punctul de vedere al independenței, problema se pune puțin diferit. Cînd Statele Unite ale Americii au interzis Franței să se servească

de procedeele sale tehnice în construirea avioanelor *Caravelle* destinate Republicii Populare Chineze, societatea franceză *Sud-Aviation* a pierdut o piață de o sută de avioane.

Cel mai tare face legea și se consideră, bineînțeles, deasupra legilor.

Generalul Robert Viennet, de profesie inginer, care s-a ocupat odată de brevetele și invențiile militare, a dezvăluit una din fațetele bătăliei comerciale care, dusă de către industriași și oameni de afaceri, se desfășoară cel mai adesea într-o evasitotală clandestinitate.

Să luăm exemplul unui industriaș american, care depune la o anumită dată un brevet în S.U.A. După aproximativ un an, același brevet îl depune în Franța. Drepturile sale de proprietate industrială în Franța curg începând din ziua depunerii brevetului în această țară. Dar, în ceea ce privește noutatea, drepturile sale sînt valabile începînd de la data cînd a depus brevetul în S.U.A. Acesta este *dreptul de prioritate*, așa cum a fost el stabilit prin convenția internațională din 1883. În acest caz, depunerile de brevete identice în Franța de către inventatori francezi sau străini nu vor mai fi valabile.

Foarte frecvent industriașul francez plătește scump brevete pe care nu le folosește întotdeauna. Fiecare știe, într-adevăr, că controlul schimburilor — exceptîndu-le pe cele în materie de armament — nu se exercită practic în domeniul licențelor (ar fi nevoie de un serviciu tehnic considerabil) și că regulile acestui control sînt constant violate, în materie de proprietate industrială, sub forma exporturilor de capitaluri fără contrapărți reale. Se întîmplă destul de des ca industriașul francez legat de o societate americană să plătească pentru dreptul de a depune pe numele său brevete franceze de origine americană — pe care nu le va utiliza poate niciodată — prețuri foarte de departe de cele reale. Aceste prețuri sînt determinate de valoarea de folosință a brevetelor, dar și de raportul care există între cifra de afaceri a societății americane și cea a industriașului francez.

A CINCEA COLOANĂ

„Este necesar să ne întrebăm, în aceste condiții, spune generalul Viennet, la ce servește să cîștigăm bătălia științifică, atunci cînd cea comercială este dusă atît de deficitar...”

Într-o revistă științifică în care generalul își exprima acest punct de vedere, un expert nota în concluzie că multe brevete privind descoperiri făcute în Franța sînt depuse mai întîi în Elveția, Maroc, S.U.A. sau Lichtenstein, pentru a fi în continuare răscumpărate. Această formă de export clandestin de capitaluri este considerată normală într-un anumit mediu industrial și financiar. Nu numai că autorii săi disprețuiesc dispozițiile Codului penal, dar primesc uneori și cele mai înalte distincții onorifice. Ei constituie această *coloană a cincea*, care face ca Franța să piardă bătălia economică, în ciuda eforturilor oamenilor de știință francezi.

Cea mai mare parte a descoperirilor științifice făcute în centrele de cercetări ale filialelor firmelor S.U.A. aflate în Franța sînt brevete în această țară, dar cumpărate destul de ieftin de către „societățile mamă” americane, apoi revindute sub licență filialelor europene la prețuri prohibitive.

Multe descoperiri științifice europene sînt astfel nimicite în fașă, pentru că ele ar putea răsturna prețurile unei piețe. Tocmai în acest domeniu spionajul științific este cel mai intens. Obiectivul urmărit de o firmă care dispune de un oarecare monopol, datorită unui produs ce a reușit să domine pe o piață, constă în înăbușirea oricărei descoperiri revoluționare capabile să semene zizanie printre clienți.

De asemenea, evoluția tehnologică este astăzi atît de rapidă, încît multe firme au pregătite întotdeauna condiții pentru reprofilare în cazul lansării unui nou produs. Acest lucru ar fi poate eficient în cazul produselor de consum care nu necesită echipamente prea scumpe și în cazul cărora eforturile de cercetare și de dezvoltare au fost modeste. Altfel stau însă lucrurile în alte ramuri industriale. Așa se explică faptul că acum cîțiva ani, firma *S.I.G.M.A.* (Societatea industrială gene-

rală de mecanică aplicată), care trebuia să fabrice motoare cu piston liber, și-a schimbat brusc președintele și a renunțat la producerea acestora. Totul s-a întâmplat din cauză că o mare companie americană, care fabrica motoare ce ar fi devenit perimate în urma aplicării acestei invenții, s-a temut să nu piardă piața din cauza noului produs; miza era prea importantă și ea a cumpărat mica societate franceză.

EXPLOZIA DE CUNOȘTINȚE

Toate aceste metode devin secundare dacă se deschide dosarul exploziei cunoștințelor, al numărului mare de cazuri când ele sunt aplicate în producție, precum și al apărării lor.

Astăzi sunt circa unsprezece milioane de brevete mai mult sau mai puțin exploatabile. Oficiile naționale care se ocupă cu acest domeniu sunt complet saturate și nu mai pot să facă față torentului de cereri, pentru a le apăra. Legea celui mai tare se impune și aici; cea a trusturilor, cea a gigantilor industriali și, de asemenea, cea a statelor.

Nouă brevete din zece eliberate privesc invenții care nu sunt cu totul noi. Ceea ce explică, de altfel, această inflație a invenției și acest extravagant amalgam de organisme însărcinate cu cunoașterea eficacității și a originalității descoperirilor. Fără îndoială că, peste câțiva ani, dezvoltarea sistemelor de prospectare, de clasificare și de analiză pe care le va oferi informatica va permite să se stăvilească curentul.

Mai trebuie să se țină seama de un aspect: brevetul devine foarte repede perimat, aici abia ce produsul care a fost fabricat datorită lui a apărut pe piață, că și este gata să-l înlocuiască un altul mai bun sau mai ieftin.

În aceste condiții, întreprinderile sunt tentate să treacă în brevet numai *numărul de aur* (adică descoperirea fundamentală) și să păstreze în secret toate posibilitățile pe care le oferă cercetarea pe planul ameliorării permanente a tehnicilor de producție.

Capitalizarea cunoștințelor industriilor de vîrf, indus-

trii care vor comanda mîine întreaga producție industrială printr-o aristocrație de întreprinderi dominante, este un fenomen important al epocii noastre; aspectele sale negative n-au scăpat observatorilor americani, dintre care unii se neliniștesc văzînd cum Europa occidentală înregistrează o întîrziere ce riscă să o ducă la o subdezvoltare tehnologică.

Pentru întreprinderi, ca și pentru națiuni, există un mijloc de a combate această invazie, pe care nimeni după cît se pare nu vrea să-l folosească: specializarea.

Nu poți să cuprinzi toate domeniile și atunci esențialul este să nu fi dependent totdeauna. Într-adevăr, cel care dispune într-un domeniu oarecare de beneficiul invenției va putea să atace primul piața, căci cea mai mare rentabilitate un produs o dă la începutul existenței sale. În momentul în care o altă firmă concurentă va apărea pe piață, un nou produs va fi deja pus la punct. Firmele franceze n-au ajuns încă în acest stadiu. Ele caută mai întîi să se apere și acționează aidoma unui inventator izolat ce visează în laboratorul său la averea pe care i-o va aduce invenția pe cale de a fi definitivată; dar în momentul în care o va breveta va fi prea tîrziu: i-a fost deja furată, a mai avut și altcineva acea idee, ori, și mai simplu, nu va mai dispune de mijloacele de a o exploata sau de a o depune pentru a o proteja. Dacă totuși mai prezintă o oarecare importanță, toate țările o vor folosi fără a plăti redevențe.

CAPITOLUL V

UN INVENTATOR PEA IZOLAT

„Am o idee care imi frământă de mult timp mintea; un sistem care va permite automobilelor să facă viraje mult mai mari decit pină acum. Vind concesiunea firmei *Simca* pe care o dețin din anul 1945 și mă apuc de treabă”.

Așa începea în 1962 povestea d-lui André Rey, un inventator francez. O poveste în care alți mulți inventatori francezi vor recunoaște greutățile și peripețiile îndurate de ei sau pe care continuă să le înfrunte.

„Foarte repede, povestește dl Rey, ideea mea se concretizează; fac planuri și mă interesez de condițiile pe care trebuie să le îndeplinesc pentru ca să-mi brevetez invenția”.

Dl Rey pune la punct o nouă teorie, trasează epura și redactează cererea de brevetare în Franța.

Trec doi ani. În 1964, inventatorul trece la realizarea practică a noului prototip și redactează cereri de brevetare în Anglia și S.U.A. El petrece săptămîni și luni întregi, încercînd să construiască piesele după planurile pe care și le-a făcut în prealabil pentru tipul *Vespa 400*. Liceul tehnic din localitate, unde studiază fiul său, îl ajută să construiască o instalație specială, iar diverși meșteri, la prețuri convena-

bile, îi confecționează pinioanele și alte piese. Dar, după un timp, d-lui André Rey îi lipsește utilajul, are nevoie de spațiu suplimentar și, desigur, de bani. Este obligat să amîne construirea noului tip de automobil cu o lună, pină va găsi noi resurse. Veniturile sale sînt modeste în comparație cu cheltuielile necesare punerii la punct a noului tip de automobil. Soția primește un salariu mic ca secretară și, în plus, are de crescut trei copii. Totuși, trebuie să depună cele două brevete pentru străinătate, înainte de sfîrșitul anului. Pentru Anglia, traducerea a fost făcută de către prietenii copiilor săi și de un profesor. O traducere aproximativă: ei vor afla mai tîrziu că o făcuseră într-o engleză veche, nefolosită în limbajul tehnic. În plus, o eroare de dată privind sosirea dosarului la Londra era cît pe ce să-l facă să-și piardă drepturile. În S.U.A. examinarea dosarului este, de asemenea, foarte severă, i se pun numeroase întrebări și-și dă seama că pentru a da răspunsuri bune trebuie să-și angajeze un interpret.

„Am ales, spune el, un traducător, angajat al Curții de Casație din Paris. Țineam să am toate atuurile de partea mea și să nu fac nici o imprudență”. Apoi acest traducător îi face cunoștință cu un inginer, dl Mauron, cunosător al limbii engleze, al problemelor de mecanică și de brevete și, în același timp, om cu multe relații.

Dl Mauron îi face o vizită d-lui Rey și, văzînd calitățile pe care le oferă prototipul în construcție, se angajează să-l ajute în acțiunile de brevetare și de vindere a licenței. El reușește repede să-i cîștige încrederea.

În decembrie 1967, televiziunea franceză face un documentar asupra invenției d-lui Rey și dă cîteva date asupra evoluției mașinii, fapt ce îl supără tare pe dl Mauron. Acesta îi telefonează imediat și lasă să se înțeleagă că nu era prea bine apărut împotriva falsificatorilor. De aceea, pentru a repara greșeala, susținea el, era nevoie să facă rapid o depunere de brevet la Cahors și pentru acest lucru trebuia să-i trimită urgent niște bani. (Această depunere, inutilă, de altfel, nu s-a făcut niciodată).

Apoi, unul dintre prietenii inventatorului îi propune să depună brevete în alte șapte țări. În acest scop dl Mauron îi solicită, pentru diverse cheltuieli, 4.000 de franci.

În aprilie 1968, d-lui Rey i se oferă să-și expună prototipul, însoțit de schițe, desene și explicații la târgul-expoziție de la Toulouse. Trebuia ca standul să fie gata cu două zile înainte de inaugurare.

„Dar, continuă dl Rey, dl Mauron mi-a scris că el voia să vină în acel moment cu dl Cardew, un inginer de la societatea *Ugine Kulhmann*, și cu dl Harle, președintele *Asociației agenților de brevete franceze*, fostul lui patron. El îmi cerea să rețin trei camere într-un hotel și fixa o întâlnire pentru orele 16. Eram foarte neliniștit, standul risca să nu fie gata la timp; pe de altă parte, mi-ar fi părut interesant să pot arăta prototipul acestor domni care veneau expres pentru asta.

La orele 10, în ziua fixată, dl Mauron îmi telefonează. Era dezolat, domnii respectivi își schimbaseră programul; urmau să vină mult mai târziu. Furios, i-am scris d-lui Harle, singurul căruia îi cunoșteam adresa. I-am împărtășit indignarea mea, spunându-i că eu cunoșteam toate aceste șiretlicuri și nu aveam să mă mai las prea mult timp păcălit. Fără a pierde mult timp, am plecat la Toulouse cu *Vespa* și am ajuns în extremis înaintea orei limită fixată pentru expozanți.

Dl Mauron era cît pe ce să mă împiedice să expun. Dar mașina a obținut un mare succes.

În timpul cît se afla la stand, Rey a primit o telegramă de la domnul Harle care îl avertiza că Mauron era o „persoană mai mult decît dubioasă”. El fusese angajatul lui cu 12 ani în urmă și făcuse oțiva ani de închisoare.

Rey scrie în străinătate și află că nu fusese depus nici un brevet pe numele său.

Furios, el depune o plîngere. Mauron este arestat și condamnat la 8 luni închisoare pentru escrocherie și uzurpare de calitate, iar Rey reușește să reintre în posesia drepturilor sale, dar cu cîte sacrificii și mai ales cu cîtă întîrziere.

Invenția d-lui Rey a prezentat interes pentru *Regia*

Renault. A avut, totuși, pînă la urmă, noroc. Dar nu același lucru se poate spune despre dl Fillois, șeful unui serviciu de control la *Uniunea industriilor europene* din Montpellier, inventatorul motorului cu piston fără bielă — motor într-un timp — a cărui invenție n-a interesat pe nimeni. După cîtva timp, el avea însă să afle că într-o altă țară un inventator a fost decorat pentru aceeași descoperire.

Dacă nu pot să fure descoperirile altora pentru că secretul lor este bine apărut, grupurile industriale, concurenții încearcă să-i atragă la ei pe cei care le-au conceput.

Competiția economică a dat astfel naștere unei gigantice vînători după om.

CAPITOLUL VI

TRAFICUL DE SAVANȚI

Societățile americane depun mari eforturi pentru a face să lucreze pentru ele o varietate cât mai mare de specialiști, formați în alte țări și cu sisteme de instruire diferite. De aceea se caută creiere nu numai în Marea Britanie, ci și în Germania, Franța, Italia etc.

Confruntarea dintre indivizi instruiți în școli diferite constituie un stimulent și dă rezultate foarte bune.

Din Anglia, aproape un savant din cinci și-a părăsit țara în cursul celui de-al șaptelea deceniu. Faptul a avut consecințe grave pentru evoluția tehnologică a unor sectoare ale acestei țări, și mai ales pentru cercetare.

Traficul a căpătat o asemenea amploare, încât într-un raport oficial englez din 1967 se aprecia că fenomenul constituie un pericol foarte serios pentru Anglia. Anul următor, un recrutor de la compania americană *Westinghouse* încearcă să cumpere specialiști englezi de la centrul de cercetări din Dounreay, care se ocupă de pilele cu neutroni rapizi. Faptul nu este interzis de nici o lege. Totuși, englezii hotărăsc să facă ceva. Ministrul tehnologiei, Anthony Wedgwood Benn, scrie personal celor vizați: „Fac apel la voi, așa cum un englez

patriot face apel la un alt englez patriot. Vă promit că guvernul va susține din toate puterile cercetările voastre. Nu plecați. Vă implor, așa cum i-am implorat pe combatanți în timpul războiului. Situația de astăzi este la fel de gravă ca și cea de atunci”.

În 1967, Iacob Burokhardt, președintele *Institutului elvețian de tehnologie*, lansează și el un strigăt de alarmă: „Istoria reîncepe. Altădată, habsburgii, bourbonii, prusacii recrutau tineri elvețieni. Singele țării curgea în folosul străinilor. Astăzi tinerii noștri savanți, inginerii noștri elvețieni sint cumpărați pentru a ni se ruina țara. Industriile noastre atât de renumite nu găsesc ingineri. În unele din uzinele noastre, mai mult de jumătate din personal este de origine străină”.

În același an — anul războiului de șase zile —, opt sute de ingineri și tehnicieni părăsesc definitiv Israelul pentru a lucra în altă parte. Este ceea ce se numește *fuga creierelor*; Germania, Țările de Jos, Elveția suferă mult din cauza acestui fenomen.

Se înregistrează, de asemenea, plecări destul de importante de savanți în țările în curs de dezvoltare. Savantul a devenit marfa cea mai scumpă; poate fi vindută sau eventual schimbată. Uneori este furată. Asta se întâmplă în R. F. a Germaniei, în Statele Unite ale Americii ș.a.

Unele țări duc mare lipsă de savanți, mai ales în ce privește specialiștii de vîrf, astfel că ei îi cumpără la orice preț.

Un studiu al sociologului englez Richard Titmuss, datînd din 1967, dezvăluie în ce grad traficul de savanți este profitabil, bazîndu-se, de exemplu, pe faptul că savanții importați în S.U.A. în decurs de opt ani au adus acestei țări un venit de 4 miliarde de dolari.

Recrutarea de savanți este o bătălie, care se duce peste tot. Această bătălie este, în același timp, științifică și politică. Ea începe, bineînțeles, cu informația.

Înainte de a recruta savanții, trebuie să știi unde trăiesc. Sint țări — cum ar fi, de exemplu, Anglia — unde această

anchetă este destul de simplă : într-un *Directory*¹ se găsesc toate numele savanților englezi. În alte țări, problema pare mai dificilă : nu există o operă analogă privind, de exemplu, pe savanții francezi. În Franța, pentru identificarea și eventuala cunoaștere mai amănunțită a unor savanți trebuie să se cheltuiască mulți bani.

Există, de asemenea, țări în care recrutările sînt foarte dificile, nefiind posibil să fie făcute la fața locului. Recrutarea se face mai ales în timpul congreselor internaționale, astfel că se înțelege de ce unele țări nu manifestă nici un zel în a-și „exporta” savanții pe această cale.

Prima datorie a unei agenții de recrutare constă în a stabili un repertoriu mondial cu toți savanții din lume. Această muncă este prin ea însăși teribil de grea, dar probabil că există asemenea repertorii, fie sub o formă imprimată, fie în memoria unor calculatoare. Odată efectuat un asemenea recensămînt, serviciului de recrutare nu-i mai rămîne să se ocupe decît de probleme concrete de muncă.

Un savant poate fi schimbat, atunci cînd o țară cade la învoială cu o alta în felul următor : „Dați-ne nouă pe profesorul X, pentru că voi nu puteți să-i amenajați un laborator convenabil, și vă împrumutăm în schimb vreo jumătate de duzină de metalurgiști de care aveți mare nevoie”. Nu li se cere părerea nici profesorului X și nici metalurgiștilor. Ei sînt obligați să facă ceea ce li se spune. Pot fi cazuri cînd profesorul X sau inginerul Y semnează un contract cu o țară străină pentru cîteva ani. Cînd expiră termenul, contractul este reînnoit. Savantul poate fi citeodată chiar și cumpărat. În acest caz, el își schimbă naționalitatea și numele, rămînînd poate pentru întotdeauna în noua patrie. Nu există nici un mijloc de a renunța la un asemenea contract, în afară doar de cazul cînd savantul reușește să fugă peste graniță.

Un savant care a fost furat este obligat să semneze un contract. În acest tip de operație se ridică problema că „nu se

¹ Directory of British Scientists. (N.R.)

poate face cercetare științifică sub constrîngere ; creativitatea dispare dacă asupra individului se execută o presiune”. Această obiecție nu este întotdeauna valabilă. Există temperamente pentru care o amenințare energică provoacă o creștere uimitoare a creativității. Se găsește uneori, la savant și la tehnician, un gust față de munca făcută bine, care persistă chiar și în timpul captivității.

În ce privește pe savanții care pleacă într-o altă țară de bună voie, aceștia o fac din ambiție, cum este cazul celor ce se stabilesc în țările în curs de dezvoltare ; brusc, o asemenea persoană, care în țara de origine era un cercetător de mină a treia, poate deveni director general al centrului de cercetări din țara adoptivă.

Un bun savant poate să pună pe picioare și să dezvolte într-o altă țară o vastă întreprindere de cercetări care îi va satisface gustul puterii, dacă îl are.

Alt motiv al emigrării : reacția savanților împotriva condițiilor de viață care le sînt create în țara lor. Un savant poate să-și părăsească țara și din motive rasiale. Totuși, principalele motive care fac dintr-un savant un transfug nu sînt acestea, ci următoarele două. În primul rînd, acele concepții religioase care se opun ideilor noi. Este cazul lui Bruno Pontecorvo, care a găsit o totală libertate de creație în U.R.S.S., unde a primit premiul Lenin. Cel de-al doilea motiv, poate cel mai important, îl constituie totuși banii. Nu este vorba, de regulă, de niște bani pe care savantul să și-i bage în buzunar, ci de acele fonduri necesare punerii la punct a laboratorului, cumpărării unui instrument sau produs, fără a fi obligat să dai explicații sau să completezi formulare. Astfel de momeli flutură recrutorii prin fața ochilor unor savanți, mai ales cînd este vorba de cei europeni. Asemenea argument pare să fie destul de imbiator. Un savant care nu reușește să obțină nu numai credite, dar și cele mai elementare mijloace este tentat să le caute în altă parte, unde are promisiuni că i se dă tot ce dorește. În altă parte se construiesc ordinatoare imense, se fac cercetări termonucleare, iar un savant sau un inginer poate să fie tentat

să plece acolo, pentru a-și expune ideile asupra unei asemenea ramuri, absolut nouă a științei, și unde speră să ajungă directorul unui enorm institut.

Asemenea aventuri se întâmplă uneori. Manfred von Ardenne a avut această șansă cu sovieticii. În Germania dinaintea și din timpul lui Hitler nu era evaluat la justa lui valoare pentru că nu era nici „herr doctor“, nici „herr profesor“. Deși, practic, un autodidact, acest lucru nu l-a împiedicat să devină un electrotehnician de geniu. Felicitat de sovietici pentru rezultatele obținute în domeniul electronicii, el le-a făcut câteva confidențe: „Electronica mă pasionează într-adevăr, dar eu am niște idei cu privire la modul de a trata cancerul cu ajutorul radiațiilor“.

În loc să fie calificat șarlatan și să i se spună că nu era specialist în medicină, i s-a creat la Leipzig — după revenirea sa în R.D.G. — un imens institut. La începutul anului 1970, el a anunțat că obținuse rezultate încurajatoare în privința folosirii frecvențelor înalte radio pentru tratarea unor forme de cancer.

Recrutorii occidentali folosesc față de savanții din Europa răsăriteană argumente de tipul: „Aici nu sînteți înțeles. Nu sînteți apreciat la justa dumneavoastră valoare. La noi veți fi un om mare...“.

Cum se explică faptul că marile puteri, beneficiare ale fugii creierelor, mai au încă nevoie să recruteze? În principiu, ele ar trebui să dispună de savanți în număr suficient. Evident, s-ar putea da mai multe explicații. Una dintre acestea ar fi ambiția personală. Directorii instituțiilor de cercetări încearcă să construiască imperii cu maximum de savanți la dispoziție. Li se întâmplă destul de des ca aceștia să le lipsească pentru producția curentă, astfel că ei caută atît la societățile concurente cît și în străinătate.

Există, de asemenea, și cazuri cînd unele națiuni mari au rămas în urmă în diverse domenii și atunci fac totul să lichideze întîrzierea. Americanii au neglijat cercetările de miniaturizare și acum se văd obligați să cumpere, pentru aviația lor,

receptoare de televiziune japoneze portative; întrucît industria lor nu este echipată să le producă, ei recrutează specialiști în acest domeniu. Dacă reușesc să pună mîna pe savantul unei țări, nu numai că profită de pe urma cunoștințelor lui, dar sabotează și eforturile de cercetare ale țării sale de origine.

În ce privește Franța, ea este mai degrabă mai aproape de riscul sclerozării, decît de cel al unui exces de mobilitate.

Raportul între creierele care emigrează și cele care vin să se instaleze în Franța este pozitiv. C.N.R.S. primește, de exemplu, în medie anual 700 de cercetători străini; instituțiile de învățămînt superior francez numără 40.000 de studenți străini, dintre care 30.000 vin din lumea a treia. Din acest număr mai multe mii rămîn în Franța. Totuși, așa cum subliniază într-un studiu, *Exodul creierelor*, dl Giny Hermet, conferențiar la Institutul de studii politice, „...dacă dezordinea de la universitățile din Franța continuă, s-ar putea ca fuga de creiere, care astăzi este mică, să se intensifice. N-ar fi exclus ca unii savanți și cercetători să se sature la un moment dat de atîta constrîngere și de «contestatăii». Mulți savanți francezi mi-au vorbit despre acest lucru, iar unii dintre ei au și luat legătura cu reprezentanți dintr-o țară sau alta. Pericolul este într-adevăr foarte serios“.

Un alt pericol, slab, dar nu de neglijat, este cel pe care îl reprezintă posibilitatea ca vreun savant să devină dușmanul sistemului din țara lui și să înceapă să saboteze și să spioneze. Un singur asemenea caz constituie o amenințare de zece ori mai mare ca aceea a unui savant care se mulțumește simplu să-și părăsească țara. „Transfugul“ care rămîne la postul său este mult mai dificil de descoperit.

CAPITOLUL VII

SERVICIILE SECRETE ȘTIINȚIFICE

Activitatea unui savant devenit agent poate îmbrăca diverse aspecte. Mai întâi, el poate — unii spun că trebuie — să dea informații ocazionale, pe care le culege din contactele sale personale, din citirea anumitor publicații, din întreprinderea unor călătorii. Dacă un savant n-ar fi călătorit în Africa, americanii n-ar fi știut, în 1952, că aci se găseau zăcăminte de zirconium, metal de care ei aveau mare nevoie pentru construirea primului lor submarin atomic. De fiecare dată când se iscă vreo problemă de competență (specialitatea) unuia sau a altuia dintre savanți, serviciile secrete recurg imediat la ajutorul lor. Statele Unite ale Americii țin la zi un fișier cu toți savanții¹. Un fișier aparte este întocmit de grupul *MENSA*, grup care reunește un total ce depășește 140 de savanți. Fișierul *MENSA* permite guvernului să aibă la dispoziția sa, dacă dorește, savanți pentru toate disciplinele — botaniști sau arheologi, de exemplu — cu o pregătire ce depășește cu mult media. Acești savanți sînt folosiți în posturi foarte bine remunerate. Titularul unui asemenea post se angajează să păs-

¹ În Anglia fișierul este public și se numește : *Directory of British Scientists*. (N.T.)

treze secretul cel mai desăvîrșit, chiar și față de rudele cele mai apropiate, cărora le spune doar „că lucrează pentru guvern“. Numărul acestor savanți în S.U.A. rămîne un secret de stat. Un savant poate, de asemenea, să accepte să devină un spion activ și să îndeplinească el însuși o misiune într-o țară inamică.

Toate aceste varietăți de savanți-spioni, precum și funcționarii necesari pentru exploatarea lucrărilor lor sfîrșesc prin a constitui servicii considerabile. Indiscrețiile unor transfugi și rapoartele prezentate la diverse procese au scos la iveală o serie de detalii asupra unuia dintre aceste servicii. El este american și este cunoscut sub numele de *N.S.A.* (*Național Security Agency*; a nu se confunda, mai ales, cu *N.A.S.A.*, sub egida căreia se realizează, după cum se știe, programele americane de cercetări spațiale).

Activitatea *N.S.A.* privește un domeniu minor, dar important, al spionajului științific : telecomunicațiile. Ea asigură, în același timp, descifrarea mesajelor inamice și controlul rețelei de telecomunicații a forțelor armate americane. Instalarea acestei rețele a costat două miliarde și jumătate de dolari și transmite două sute cincizeci de mii de mesaje pe zi. Acest organism a fost creat la 4 noiembrie 1952 de către președintele Truman. Doi ani mai tîrziu, serviciile sale s-au instalat într-o clădire nou-nouță din Ford Mead, în Maryland. Concepută în formă de A, această clădire a costat treizeci și cinci de milioane de dolari. În mai 1963, i s-au adăugat niște anexe, iar acest ansamblu de edificii ocupă locul al treilea ca importanță și dimensiune în administrația americană, primele fiind *Pentagonul* și *Departamentul de Stat*. Aci lucrează cincisprezece mii de savanți și funcționari, fără să mai punem la socoteală pe cei care activează în străinătate. În plus, *N.S.A.* dispune de consilieri sau corespondenți, care, continuînd să-și păstreze posturile la universități sau întreprinderi, sfătuiesc organizația în domenii diverse : matematică, electronică, teoria generală a comunicațiilor și chiar în filozofie.

N.S.A. depinde direct de *Ministerul Apărării al S.U.A.* și scurtcircuitează astfel pe șefii de stat major care, aparent, nu trebuie să aibă acces la secretele sale. Organizația este condusă de generalul Marshall Sylvester Carter, profesor la *Scoala superioară de război* și specialist în problemele Extremului Orient.

Se pune întrebarea dacă un savant care se consacră spionajului științific nu regretă timpul cînd își desfășura activitatea de cercetare în laborator.

Din mai multe opinii culese de la unii savanți care se găsesc în această situație, se poate formula concluzia certă că nu regretă nimic. Ei se simt mai bine în serviciile de informații decît în laboratoare. Și aceasta pentru un motiv foarte simplu: scopul unui savant adevărat este acela de a ști. Ceea ce contează pentru el este să găsească, și nu să caute. Cercetarea este un mijloc care duce la cunoaștere; ea nu reprezintă un scop în sine. Or, fiind în fruntea unui serviciu de cercetare, savantului i se întîmplă adesea să afle mai multe decît din laborator. Astfel, savanții care lucrează în serviciile de informații americane știu astăzi mai mult despre antimaterie decît colegii lor din laboratoare.

Pasiunea de a ști, setea de a cunoaște mai mult decît se poate afla într-o viață normală de cercetător fac din nenorocire ca cercetătorii să se îndrepte adesea spre științele așa-numite *paranormale*.

Savantul, cînd lucrează la un eșalon suficient de ridicat al unui serviciu de spionaj științific, posedă încă un instrument pentru a-și satisface pasiunea de a ști: el dispune de mijloace enorme de cercetare și de control, inclusiv de ordinatoare pentru a verifica informațiile pe care le-a primit. Se pot, încă de pe acum, simula într-un ordinator comportarea unui avion, desfășurarea unei reacții chimice, funcționarea unei noi antene de radar. Aceste experiențe făcute cu ajutorul unui ordinator dau, în principiu, aceleași rezultate ca și experiențele reale și pot deci adeseori să le înlocuiască.

Munca unui savant spion constă deci, mai ales, în întoc-

mirea unor sinteze, în deducerea, pornind de la fragmente de informații, a ceea ce se petrece într-un centru de cercetări dintr-o țară străină, unde nu are acces. Această capacitate de sinteză trebuie să fie principala lui calitate.

Trebuie ca el să se inconjoare de o mică echipă foarte sigură cu care să poată discuta liber idei noi, oricît de fantastice ar părea. Din cauză că nu au dispus de echipe de acest gen, nici japonezii și nici nemții n-au bănuit existența bombei atomice americane, în timpul celui de-al doilea război mondial.

Chiar și într-un serviciu secret științific, care întrebuintează în permanență zece sau cincisprezece mii de persoane, fiecare echipă trebuie probabil să acopere un domeniu destul de vast al științelor și tehnicilor, căci dezvoltarea lor accelerată multiplică foarte rapid numărul subiectelor ce merită să fie studiate.

Să dăm un exemplu care datează de mai bine de zece ani. Părintele bombei cu hidrogen americane, profesorul Teller, pentru a se apăra împotriva atacurilor din partea intelectualilor americani, a publicat în revista *Science* un articol foarte indiscret în care explica că nu numai el pusese la punct bomba cu hidrogen. El căuta, astfel, „să-l înmoaie“ pe unii dintre confrății lui, arătînd că nu era singurul savant american care se pusese în serviciul distrugerii.

Articolul lui Teller informa lumea uimită de cele ce afla că, printre cei care lucrau la bomba cu hidrogen, se afla și un matematician american cu numele de Stanislaw Ulam. Trebuie să spunem că lucrările lui Ulam nu aveau nici o legătură aparentă cu bomba cu hidrogen.

Să ne transpunem acum cu gîndul într-un serviciu de informații științifice de undeva dintr-un colț al lumii și să urmărim modul în care se desfășoară ancheta, etapele ei.

Prima etapă: Cine este Stanislaw Ulam?

Îl se constituie o fișă sau chiar un dosar.

Se dovedește că lucrările lui Stanislaw Ulam privesc mai ales topologia.

Etapă a II-a: Ce este topologia?

Topologia este o ramură a matematicii. Această ramură studiază, pentru început, relațiile geometrice independente de natura suprafețelor pe care sînt trasate figurile. Plecînd de aici, topologia se subdivide în ramuri extrem de abstracte și care se situează în avangarda gîndirii matematice. Topologia algebrică furnizează unul dintre aceste exemple.

Raportul întocmit după terminarea etapei a doua este urmat de două anexe :

- a) lista lucrărilor topologice ale lui Stanislaw Ulam ;
- b) lista matematicienilor topologiști cei mai avansați din lume.

Etapa a III-a : Ce raport există între topologie și bomba cu hidrogen ?

Ipoteza de muncă : poziția în spațiu a diverselor elemente unele față de altele este la fel de importantă pentru construirea bombei cu hidrogen ca și compoziția chimică și nucleară a elementelor sale.

Acest fapt nou, capital, ar putea eventual permite să se cîștige ani și să se economisească miliarde în timpul construirii bombei cu hidrogen. Trebuie făcut, încă din acest stadiu, un raport către cel mai înalt for.

Etapa a IV-a : Verificarea cu ajutorul ordinatorului a ipotezei de muncă din etapa a III-a.

Etapa a V-a : Același principiu mai este întrebuințat și de altcineva, din altă parte ?

De verificat prin toate mijloacele : detectarea de la distanță, fotografierea cu ajutorul sateliților, analiza aerului contaminat de exploziile bombei cu hidrogen, trimiterea de spioni la fața locului.

Concluzie : Se continuă urmărirea. Trebuie determinate modificările ce se pot face studiilor de fiecare dată cînd se aduc perfecționări bombei cu hidrogen.

Ancheta completă va lua mult timp, va costa o groază de bani, poate chiar vieți omenești. Dacă Teller n-ar fi comis indiscreția respectivă, lumea n-ar fi aflat probabil că topologia intervine în construirea bombei cu hidrogen.

Profanul ar putea crede, în urma unei astfel de anchete, că toți matematicienii sînt supravegheați ca să se detecteze eventualele aplicații militare ale cercetărilor lor. În realitate este imposibil. Ancheta nu se pune în mișcare decît atunci cînd s-a descoperit că o anumită cercetare și-a găsit sau își poate găsi aplicarea în domeniul militar (indiferent dacă este vorba de bombe cu hidrogen sau de criptografie).

Un savant spion poate detecta, prin intuiție, lucrări în curs și capabile să amenințe țara lui sau cea pentru care lucrează. Dar asemenea spioni nu sînt întotdeauna prea ușor de găsit. Trebuie să ai un fișier complet, care să cuprindă nu numai date referitoare la specializarea savantului, dar și la gusturile lui posibile. Anglo-saxonii întoarnesc fișe anumitor oameni în care trec sporturile preferate, viciile, trecutul militar, dacă au practicat sau practică sporturi periculoase, răspunsurile date la unele teste, precum și alte amănunte cu ajutorul cărora serviciile secrete caută să descopere dacă merită să riște o acțiune de recrutare a unora dintre ei.

Prototipul savantului modern seamănă mai degrabă cu cel al unui astronaut. Este interesant să discuți cu astronauti sovietici sau americani. Ești ulmit de simțul lor de discreție : ei fac impresia că sînt formați la școala serviciilor secrete. Te gîndești atunci că spionii nu sînt greu de recrutat, mai ales dacă li se flutură prin fața ochilor pe lingă alte avantaje și posibilitatea unor aventuri. Acest lucru dovedește că la bordul navelor-spion, în expediții periculoase sau chiar în misiuni în țări străine se găsesc și savanți.

În toate cazurile este vorba de voluntari perfect informați de pericolele la care se expun. Participarea lor permite să se descopere activități la care agenții obișnuiți de informații nu s-ar fi gîndit niciodată.

O curbă bizară care apare pe un radar, o colorare ciudată a mării sau a cerului pot frapa un savant care va interpreta aceste fenomene, în timp ce ele n-ar însemna nimic pentru un profan sau chiar pentru un specialist în informații.

În schimb, savantul va avea nevoie de specialistul în in-

formații pentru a-și organiza misiunea, eventual pentru a fi recuperat în cazul în care a fost descoperit de inamic.

Dacă spionajul științific ar fi pus în slujba luptei împotriva ațîțătorilor la război, omenirea ar putea respira în voie și ar progresa și mai mult.

Aportul exodului creierelor la progresul științific și tehnic nu pare suficient de probant pentru a contrabalansa prejudiciile pe care el le cauzează țărilor în cauză.

„Fuga competențelor locale, subliniază dl Hermet în concluzia la studiul său amintit anterior, favorizează creșterea diferențelor de dezvoltare economică și tehnologică între regiunile sărace și cele bogate, acestea din urmă monopolizînd în același timp mijloacele de investiții și personalul necesar pentru punerea lor în mișcare”.

Statele Unite ale Americii, Japonia și alte mari puteri economice tind să folosească tot ce oferă mai bun cercetarea științifică mondială în folosul lor și să facă ireversibilă rămînerea în urmă față de ele a unor țări atît din *lumea a treia* cît și din Europa industrializată.

Este vorba aici de o predestinare? Împărțirea lumii între marile puteri nu este o idee nouă; unii i s-au opus de multă vreme cu vigoare.

Spionajul cercetării, jefuirea brevetelor, „vinătoarea de creiere” au ca obiectiv furtul secretelor unei alte țări, ale unei alte întreprinderi.

Unul din terenurile cele mai bătătorite, în această mare luptă, îl constituie fără îndoială chimia și numeroasele ei subramuri.

CAPITOLUL VIII

FORMULE DE VÎNZARE

1958. O societate americană, specializată în fabricarea unui produs chimic în care posedă, împreună cu o altă firmă, un *cvasimonopol* în lume, instalează în sudul Franței prima sa filială franceză de acest gen.

Doi ani mai tîrziu, în 1960, unul dintre conducătorii francezi ai fabricii este concediat.

Este epoca în care Franța încearcă să lege cu o altă țară relații comerciale. O chestiune dificilă: marii industriași francezi nu sînt prea înclinați să facă schimburi cu această țară.

Reprezentanții țării în cauză țineau mult să construiască o uzină pe profilul respectiv. Ei luaseră de altfel contact, în acest sens, cu o societate americană, una dintre puținele care construiau asemenea uzine.

Una dintre puținele? Nu tocmai exact! Inginerul concediat, care a participat la construirea uzinei, cunoaște și el secretul. El n-a plecat cu mîinile goale, ci cu mai multe zeci de kilograme de documente — planurile fabricii din sudul Franței.

Ce să facă cu ele? Să le vîndă? Inginerul țintește mult mai departe. El își va propune serviciile și planurile sale unei

societăți specializată în construirea de complexe industriale. Aceasta acceptă, afacerea este interesantă.

Dar nu este suficient numai să găsești un constructor, mai trebuie și un client. Acesta din urmă se dovedește a fi tocmai țara în cauză.

Cunoșteau constructorul și clientul proveniența *know-how*-ului, respectiv a acestui procedeu de fabricație exclusiv? O simplă deducție le-ar fi permis să-și imagineze originea.

1961. Incepe construirea uzinei; informația ajunge la urechile conducătorilor societății americane. Aceștia reușesc foarte ușor să urce pe filieră, dar nu pot să adune probe suficiente. Iar, în acest caz, prima lor grijă trebuie să fie aceea de a încerca să limiteze pe cât posibil pagubele, evitând construirea și a altor uzine de același tip în alte țări unde se părea că inginerul concediat își înjghebase unele legături.

1971. Afacerea nu este definitiv descurcată și ancheta continuă. Se înaintează destul de greu în lămurirea cazului, intrucât aici este vorba și de niște implicații politice, iar la fața locului nu s-au putut aduna suficiente probe care să ateste asemănarea întocmai a copiei cu originalul.

Chimia și petrochimia sînt domeniile în care cercetarea este foarte avansată și de aceea sînt cele mai atacate. Cum atacate sînt toate sectoarele care fabrică produse de consum mult căutate pe piețe: pneuri, produse farmaceutice, petrolifere și nutritive, fibre sintetice etc.

Ascuțimea luptei se poate măsura în raport cu intensitatea agresivității publicitare a firmelor.

În acest imperiu, unde consumatorul este un sclav credincios, agenții de informații se strecoară prin toate crăpăturile. Mîna de lucru aici este tînără, în special în cazul specialiștilor, și mai mobilă decît în altă parte, iar concurența, fără îndoială mai puternică ca în oricare alt loc, nu permite să se facă nici un pas greșit. Descoperirile sînt deosebit de numeroase în domeniul chimiei și petrochimiei. Dar numai cîteva sînt

fundamentale: neoprenul, carcasa radială, penicilina, polietilena, siliconurile, terilenul, streptomicina; majoritatea, dimpotrivă, nu-și găsesc nici o aplicabilitate și trec în contul pierderilor și al profiturilor obișnuite. Cînd o invenție permite cîteva speranțe, trebuie analizate cu precizie și sînge rece debușeele sale posibile. Trebuie mers repede, depus un brevet și fabricat în cantități mari produsul imediat. Dacă nu este brevetabilă, fabricarea produsului se va face în secret, căoi fără protecție oficială se riscă să fie furată; furtul se produce așa cum s-a întîmplat în Franța și în alte țări, datorită complicității unor angajați ai întreprinderii.

DEMISII SUCCESIVE

„Divulgarea de secrete de fabricație“, acesta era capătul de acuzare care îi aducea în anul 1970 în fața Tribunalului de Mare Instanță din Amiens, pe un director de firmă, pe contramaistrul său și pe un număr de patru alți specialiști.

Ei erau pasibili de pedeapsa prevăzută de articolul 418 Cod penal, care condamnă la închisoare de trei luni pînă la doi ani „orice director, înalt funcționar, funcționar sau muncitor care a comunicat sau a încercat să comunice unor franzezi, rezidenți în Franța, secrete ale fabricii unde este angajat“. Președintele societății B — de care ținea firma respectivă — era, de asemenea, acuzat pentru că angajase niște ingineri de la o societate concurentă, *Griffine*, în scopul fabricării unui produs, al cărui secret îl deținea aceasta din urmă.

Afacerea s-a petrecut în anul 1964, ceea ce dovedește cît este de dificil de făcut lumină completă în asemenea genuri de litigii.

În această perioadă, conducerii societății *Griffine*, cu sediul la Puteaux, un cartier mărginaș al Parisului, i s-a părut ciudat faptul că patru din cei mai buni specialiști ai săi și-au dat succesiv demisia, la intervale foarte apropiate de timp. Aceste plecări au devenit și mai suspecte cînd s-a aflat că toți cei

patru s-au angajat la o firmă a societății B, o redutabilă concurență, cu sediul în nordul Franței.

Ca și în alte cazuri similare, angajații n-au plecat fără „muniții”. În cazul de față, aceștia au luat cu ei câteva mostre de țesături sintetice care au fost găsite puțin mai târziu la unul dintre transfugi.

Societatea *Griffine* a dedus de aici, imediat, că foștii săi angajați duseseră în bagajele lor și câteva secrete de fabricație. Ea a avut confirmarea acestei bănuieli, când a văzut pe piață produse fabricate de societatea B care semănau mult cu cele ale sale.

De ce funcționarii de la *Griffine* s-au dus la B? Nu s-a dat nici un răspuns satisfăcător. Cronologic, totul s-a petrecut în felul următor: un specialist în întinderea pe o țesătură a unui produs unguent destinat să o protejeze și să-i suprimere neregularitățile s-a angajat în 1964 la *Griffine*. Dar se pare că nu i-a plăcut, căci, două luni mai târziu, a părăsit această firmă pentru a merge drept la B, antrenând după sine și plecarea altor trei specialiști.

Era dreptul lor s-o facă; nu semnaseră nici o clauză de neconcurență. Experții au demonstrat totuși că asemănările dintre produsele celor două societăți erau frapante.

„Lucrul este destul de logic”, au răspuns specialiștii în cauză. Produsele semănau între ele pentru că fuseseră fabricate de echipe formate la aceeași școală. Ei au declarat că n-au furat nici un fel de formulă și că își transferaseră pur și simplu experiența.

„Este imposibil, au spus ei, când faci același lucru la o altă firmă să nu te servești cu nimic din ceea ce ai învățat la precedentă”. În aceasta constă greutatea care stă în fața legislatorului. Cum să facă să împiedice acest transfer gratuit de cunoștințe dintr-o întreprindere în alta? Chestiunea nu se pune decît rareori în Franța, dar ea este frecventă în Statele Unite ale Americii, unde există o mare mobilitate de cadre.

În cazul dosarului *Griffine* — B, experții au insistat pe

ciudata coincidență ce a fost observată între plecarea unei echipe care cunoștea toate ciclurile de producție și apariția unor produse identice cu cele ale societății *Griffine*.

În sens juridic, asta nu se cheamă spionaj industrial, ci „furt de secrete de fabrică”. Dar rezultatul este același.

INAUGURARE PRIN DL PREFECT

Un alt proces important a avut loc tot în anul 1970, în luna februarie, la Tribunalul de Mare Instanță din Versailles. De data aceasta (excepția confirmă regula) o întreprindere franceză a fost cea care a golit-o de secrete pe o societate americană, al cărei nume are rezonanță austriacă, *Reichhold Beckacite*. Nici aceasta nu era o afacere de dată recentă. Cercetarea cazului a durat mai mult de opt ani. În 1961, directorul unei fabrici de vopsele din regiunea pariziană era obligat să cumpere produsele sale de bază de la *Beckacite*. Acestea costau foarte scump și conducătorul firmei franceze, avînd intenția să-și extindă afacerile, ținea cu tot dinadinsul să cunoască formula care să-i permită să fabrice el însuși produsele respective. A vorbit despre această dorință la doi funcționari ai furnizorului său.

Propunerile pe care le-a făcut erau îmbietoare; cei trei oameni s-au asociat, au creat o societate și s-au instalat la Vaucluse, într-un loc pe care l-au cumpărat.

În iulie 1962, M.X., unul dintre colaboratorii lui *Reichhold Beckacite*, însărcinat cu supravegherea construirii atelierelor în Vest, și-a dat demisia și a plecat cu câteva valize; acestea conțineau 30 de kilograme de documente reprezentînd planurile de organizare a uzinei și procedeele de fabricație.

În primăvara viitoare, prefectul de la Vaucluse a venit în persoană să inaugureze noua uzină. Aceasta s-a dezvoltat foarte repede, cîștigînd o clientelă din ce în ce mai mare, întrucît își vindea produsele la un preț mai mic cu 25% decît cel al lui *Reichhold Beckacite*.

Conducătorilor de la *Beckacite* li s-a părut ciudată expan-

siunea acestui nou concurent care, așa cum aflaseră, era condus de către doi foști colaboratori ai lor. Au înaintat o plîngere. Percheziția care s-a făcut la M.X. a dus la găsirea mai multor documente sustrase de la *Beckacite*.

În 1965, societatea de la Vacluse a fost pusă în lichidare judiciară, fiind preluată de către o firmă vest-germană.

La proces, un expert de la C.N.R.S. a explicat: „Nu este vorba de formule secrete. Un laborator bine echipat este capabil să analizeze foarte rapid produsele concurenților săi. Niște specialiști dibaci, cu ajutorul unor procedee tehnice, pot să amelioreze la un moment dat calitatea unui produs.”

„Dacă aceste formule puteau fi cunoscute de toată lumea, a contraargumentat partea civilă, cum se explică faptul că o altă societate străină a cerut de la *Beckacite* o schemă completă de fabricare și că o uzină spaniolă a cumpărat fotocopiile planurilor sale de la M.X.?”

Tribunalul a reținut acest argument și l-a condamnat pe M.X. la patru luni închisoare cu suspendarea pedepsei; celelalte persoane au fost puse în libertate.

Majoritatea acțiunilor cunoscute de concurență neloială, de furt de secrete de fabricație sau, pentru a da o definiție mai generală, de spionaj industrial, care s-au produs în domeniul chimiei au adesea caracteristicile cazurilor relatate mai sus.

SALARII DE TREI ORI MAI MARI

Firma *Potash* din Los Angeles ducea cu *Dupont* niște tratative pentru a obține o licență de fabricare a bioxidului de titan, printr-un procedeu pe bază de clor. *Dupont* a refuzat. O lună mai târziu, în jurnalele vîndute în Wilmington, sediul firmei *Dupont*, un anunț publicitar oferea un post de director tehnic oricui avea o oarecare experiență în fabricarea elementului T.102, bioxidul de titan. Publicitatea este calea cea mai folosită în lupta dintre întreprinderi, atât în S.U.A. cît și în Europa.

La Londra, unele societăți americane erau specialiste în

a diagnostica mai întii, apoi a fură secretele unor firme britanice, interviindu-le cadrele. Ele începeau întotdeauna prin a da în ziare anunțuri de oferte de posturi cu salarii de trei ori mai mari decît cele primite de inginerii englezi. Cadrele interesate se prezentau la recrutori, care le primeau cu mult fast, apoi le interogau îndelung, înregistrîndu-le toate „depozițiile”.

Interviurile succesive, pregătite cu grijă, permiteau auditorilor să-și facă o idee destul de exactă cu privire la situația unei anumite firme engleze, a direcțiilor de cercetare, a obiectivelor sale. Ei culegeau astfel informații ce le erau suficiente clienților lor americani pentru a ataca o piață sau a intra în posesia unei tehnici de fabricație la prețuri convenabile.

Dezvoltarea proceselor de transformare a materiilor de bază, descoperirile chimice și biologice, cu fiecare an ce trece mai numeroase, favorizează ele spionajul industrial? În această privință punctele de vedere sînt împărțite.

Unii specialiști consideră că trebuie să ne așteptăm la o recrudescență a acestei agresiuni în domeniul medicamentelor, căci cercetările aici sînt foarte avansate și au un bun deosebit pe piața mondială (acesta ar putea fi cazul pilulelor anticancerogene, al noilor remedii în lupta împotriva maladiilor venereice etc.). Apărarea noilor formule în domeniul farmaceutic este foarte dificilă, căci legile tuturor țărilor impun fabricanților, din motive de securitate evidente, să supună produsele unor examene îndelungi și avansate. Or, în domeniul chimiei farmaceutice, nu atât *know-how-ul* contează, cît formula produsului.

Pentru a-și supune noile medicamente controlului autorităților guvernamentale, laboratoarele sînt obligate să breveteze invențiile. Dar brevetarea nu asigură nici o protecție în țările în care nu există o legislație cu privire la produsele de acest gen; este cazul Italiei, al Canadei, al multor state din America de Sud.

Din cauza riscurilor efectelor secundare ale acestor produse, legislația cere să se facă o descriere foarte detaliată a medicamentelor. În aceste condiții, secretul devine iluzoriu.

O altă bătălie importantă se desfășoară în sectorul proteinelor pe bază de petrol. De când un cercetător francez, dl Champagnat, a reușit — datorită unui fel de drojdie de bere — să obțină proteine care ar putea fi folosite pentru hrănirea animalelor și poate într-o zi și a oamenilor, rezolvând astfel (este o idee bună) problema foametei în lume, mai multe laboratoare au consacrat sume importante cercetării în perspectivă a descoperirii.

Pentru moment, firma *British Petroleum* este cea mai avansată, pentru că ea a construit la Lavera, lângă Marsilia, prima uzină de producere a proteinelor din petrol.

În această direcție, punctele de vedere ale experților sînt împărțite. Unii afirmă că cercetarea este deschisă și că nu există secrete; alții, cum este cazul doctorului R. S. Aries, consideră, dimpotrivă, că activitatea curioșilor este foarte intensă. Diplomat al *Universității din Yale*, al *Universității din Minnesota* și al *Institutului politehnic din Brooklyn*, dl Aries a avut unele divergențe acum cîțiva ani cu firma americană *Merck*, gigantul industriei farmaceutice, în legătură cu un medicament pentru combaterea unei boli a găinilor, *coccidioza*, a cărui descoperire primară era revendicată și de unul și de altul.

Merck l-a acuzat pe Aries de spionaj industrial. Tribunalele americane și elvețiene i-au dat dreptate firmei *Merck*. În Franța, rezultatul procesului a fost puțin schimbat: experții au dovedit numai că procedeul lui Aries de obținere a medicamentului pentru combaterea *coccidiozei* era diferit de cel al firmei *Merck*, afirmînd însă și ei că aceasta îl descoperise întîi.

Dl Aries este un chimist de renume mondial care depune anual numai el singur, după spusele sale, 60 de brevete de invenții și cunoaște la perfecție problemele industriei chimice.

Astfel, în legătură cu proteinele sintetice, el crede că dacă toată lumea cunoaște formula, nimeni nu știe însă procedeul de fabricație, *know-how-ul*.

Mai multe grupuri internaționale se apleacă cu cupiditate asupra acestei invenții: *Montecatini* în Italia, *Maruzen* în Japonia, *Sun Oil* în S.U.A.

Problema numărul unu este să știi să fabrici produsul la un preț de cost cît mai scăzut, dar ea nu pare pentru moment a fi rezolvată: aceasta este o tehnică de geniu chimic.

Secretul în chimie tinde să devină din ce în ce mai redus, căci descoperirile importante devin rare. Așa gîndesc conducătorii unor mari firme de genul lui *Rhône Poulenc*. În cercetarea chimică, spun ei, au fost atîtea descoperiri minunate — medicamente, materiale plastice, textile sintetice — încît pare dificil să se poată merge mai departe. Cercetarea a ajuns la un nivel de complexitate atît de mare încît, din această cauză, ea devine descurajatoare și extrem de costisitoare. Acesta este motivul pentru care unele grupuri se îndepărtează încet, încet de ea, întrucît costul dezvoltării invenției sfîrșește prin a atinge sume exorbitante, mult mai mari decît prețurile ce pot fi oferite pe piață.

Politica de cercetare a devenit astfel crucială în acest domeniu. Este astăzi aproape imposibil să se găsească medicamente mai active și mai puțin scumpe decît cele care există, căci o descoperire cu adevărat nouă și rentabilă va avea de suportat alte inconveniente, nu mai puțin importante.

Secretul păstrează totuși o oarecare importanță în chimia marilor procedee, în elaborarea de produse intermediare, cum sînt cele sintetice.

În asemenea cazuri, politica de protecție se bazează pe un bun calcul al riscurilor: un brevet este depus dacă rezultă sigur că licența îi asigură o bună apărare, sau că se poate urmări ușor agresorul. Trebuie ca acest lucru să fie sigur, întrucît procesele sînt întotdeauna prea lungi și prea costisitoare; dacă nu se poate asigura această protecție oficială, fabricanții nu recurg la brevetare, ci iau măsuri de apărare a laboratorului sau atelierului în care se fabrică.

Chimia, ca de altfel și un mare număr de sectoare ale in-

dustriei de vîrf, este confruntată astăzi cu două probleme: cea de care am vorbit (a costurilor dezvoltării și a reducerii numărului de descoperiri importante), precum și cea a acumulării mari de documente, de brevete, din care majoritatea sînt de mică valoare. Actualmente nu există un organism de clasare și de critică care să-i poată informa în mod serios pe producătorii francezi asupra societăților străine ce fabrică produse chimice, a direcțiilor de cercetare ale acestora, a nivelului lor tehnic și de concurență etc.

Aceste informații ar fi foarte prețioase și poate la fel de eficace ca acțiunile de spionaj industrial, care nu duc adesea decît la rezultate fragmentare și riscoante.

Cazurile citate mai sus demonstrează totuși că ele pot uneori să aibă consecințe serioase.

„La *Rhône-Poulenc*, noi urăm mult succes spionilor, spun unii de aci, căci știm cît se chinuie și cît timp îi trebuie unei secretare ca să găsească un dosar. Cît timp i-ar trebui pentru aceasta unui spion?”

Nu acesta este și punctul de vedere al firmei *Michelin*, care, de la înființarea sa, a adoptat o politică sălbatică pentru apărarea secretelor. Nici o vizită n-a fost autorizată în uzinele sale. Se spune că nici chiar nemții în timpul războiului n-au putut pătrunde aci și că generalul de Gaulle nu le-a vizitat decît însoțit de un număr foarte restrîns de colaboratori, iar ziariștii au fost rugați să rămînă la poartă.

De asemenea, inginerii de la atelierul A n-au dreptul să se deplaseze la atelierul B. Ei n-au voie să vorbească nimic în afara locului de muncă. Cînd vin furnizorii sau clienții în uzine, mașinile sînt acoperite cu prelate.

Un inginer de la *Michelin* a spus că în cei douăzeci de ani cît a fost angajat aci n-a putut niciodată să asiste la încercarea rezistenței pneurilor pe piste de probă instalate nu departe de Clérmont-Ferrand.

Această politică, am spune această psihoză a secretului, o regăsim la *Citroën* și la majoritatea uzinelor producătoare de automobile. De ce?

CAPITOLUL IX

SPIONII RECORDULUI

„Firmele franceze constructoare de automobile au mania secretului; ele sînt mult mai închise decît consoartele lor europene sau americane. Ele n-au încredere în furnizorii lor. Colaborarea cu ele este uneori dificilă; la *Citroën* este aproape imposibilă; cît despre *Peugeot* sau *Renault*, conducătorii lor pretind că știu totul și se lipsesc repede de serviciile noastre, pentru a evita, fără îndoială, ca noi să putem afla mai multe. În timp ce industria aeronautică este foarte deschisă, cîteodată cam prea mult, sectorul automobilului preferă să tragă perdeaua neagră. Este absurd, pentru că pînă la urmă totul se află. Oricum, nu înțeleg ce interes au constructorii francezi ca să ducă această politică și să nu folosească cunoștințele noastre; nu putem niciodată să facem experiență pe prototipurile lor, în timp ce fabricile germane, italiene, sau chiar engleze ne împrumută cu plăcere vehiculele lor experimentale”.

Iată ce spune un subantreprenor despre industria franceză de automobile. El nu este singurul care vorbește astfel despre această atitudine. În domeniul mașinilor-unelte, de exemplu, subantreprenorii pentru automobile au văzut cum în ultimii ani piața lor se restrînge.

Pentru fabricarea de mașini complexe ce necesită mai multe operații simultane în lanț, constructorii de automobile fac apel acum la propriile lor ateliere, fără a mai cere ajutorul subantreprenorilor.

De ce atîta mister? Este suficient, într-adevăr, așa cum spune un inginer specializat în acest sector, să se facă o anchetă discretă la fabricanții de accesorii (faruri, parbrize, scaune etc.) pentru a se aduna un oarecare număr de informații prețioase. Nimic nu spune mai mult ca forma și profilul parbrizului; numai ele singure, dacă sînt cunoscute, fac să se poată deduce silueta unui autovehicul. Iar cunoașterea formei mașinii permite să i se deducă caracteristicile.

O asemenea deducție este din ce în ce mai ușor de făcut, căci în acest sector industrial progresul tehnicii devine de domeniul excepției. Invențiile sînt rare. Din an în an, automobilele nu sînt decît foarte puțin perfecționate; în afară de formă, un anumit confort în plus și alte cîteva mărunțișuri, nu există pe planul performanțelor decît puține diferențe din timp în timp. Numai pneumatica a permis automobilului să evolueze spre caracteristicile mai compatibile cu condițiile de circulație și, de asemenea, cu gustul și posibilitățile de cumpărare ale clientelei.

SECRETUL — O OBÎȘNUINȚĂ

Față de o piață departe de a fi saturată și care nu este limitată decît din cauza prețurilor automobilelor, fabricanții sînt, cu mici excepții, pe poziții identice.

Ei oferă mașini ale căror caracteristici sînt asemănătoare și a căror gamă nu variază la fiecare salon automobilistic decît în privința unor amănunte; exemplul american este, în această privință, foarte semnificativ. Această absență de inovație nu rezultă din incompetența cercetătorilor, ci din necesitatea de a produce mai multe autovehicule la prețuri mai mici. Trebuie

cîștigată de fiecare dată clientela care cu un an mai înainte nu dispusese de mijloacele necesare pentru a-și permite luxul unui automobil.

Constructorii își cheltuiesc deci o parte considerabilă a materiei cenușii nu pentru a îmbunătăți cu adevărat calitățile produsului lor, ci în scopul de a vinde convenabil.

Astfel, fără să fie un ghicitor, orice constructor poate să intuiască ce formă, ce performanțe, ce mărime va avea, la viitorul salon automobilistic, mașina concurentului său. Dar secretul de fabricație continuă să existe; este fără îndoială vorba de o obișnuință. Ea este regretabilă pentru că nu pare să ducă la ceva. Cînd un grup de ingineri au cerut ca *Uniunea tehnicii automobilului* să intervină pe lângă constructori ca să înceapă niște studii în comun, sistematice, cu privire la problemele securității vehiculelor — suspensia, sistemul de frinare, vibrațiile — aceștia din urmă au refuzat cu încăpăținare. Fiecare și-a continuat cercetările cu propriile metode, preferînd să lucreze în secret, deși cercetările în comun ar fi permis să se ajungă mai repede la soluții mai bune, ce ar fi făcut automobilele mai sigure, situație de care ar fi profitat, în cele din urmă, consumatorul. Numai *Renault* și *Peugeot* par să fi ajuns la o înțelegere, pentru că și-au unit laboratoarele de cercetare.

Astăzi, criteriile după care se ghidează constructorul ce se pregătește să aducă pe piață un nou produs sînt mai mult comerciale decît tehnice; acest produs trebuie să reflecte exigențele clienților (exigențe ghidate sau provocate). De aceea, mai ales la nivel comercial, tentativele spionajului industrial devin din ce în ce mai frecvente.

În toate domeniile în care inovația este slabă (automobile, radiouri, articole menajere) esențialul secretului rezidă în lansarea produsului, adică în nivelul studiilor de piață, al planurilor de marketing și al campaniilor de publicitate. Aceasta este o altă ramură a spionajului economic: spionajul comercial.

SUBVERSIUNEA COMERCIALĂ

La Sochaux, la 15 octombrie 1967, cu un an înainte de apariția lui *Peugeot 504*, conducătorii uzinei au constatat că geamurile unui atelier fuseseră sparte. Cu două zile mai devreme, un camion transportase de la centrul de studii din Garenne — Colombes un prototip ce trebuia supus unui număr de examene tehnice. În timpul nopții vehiculul a fost acoperit cu o prelată și închis într-o încăpere situată aproape de atelierele de carosaj, unde se lucra 24 din 24 de ore. Nimeni n-a putut deci să audă „vizitatorul” din cauza zgomotului.

Au fost emise mai multe ipoteze, printre care și aceea a unui fotograf indiscret, care voia să posede un clișeu exclusiv al noului model *Peugeot*. Pentru firmă, publicarea prematură a unei asemenea reproduceri ar fi putut avea consecințe comerciale supărătoare.

Conducătorii de la *Peugeot* au depus plângere pentru efracție și violare a secretului. Acesta era un mijloc de a se apăra împotriva unei eventuale acțiuni a unui concurent sau a unui ziar care ar fi încercat să publice fotografia și să divulge astfel prematur informații.

Într-adevăr, dacă s-ar fi produs niște scurgeri de informații, *Peugeot* ar fi putut să intenteze autorilor o acțiune judiciară.

Cu doi ani mai devreme, constructorul german *Mercedes* n-a avut șansa să poată preveni o asemenea operație de „subversiune comercială”. Cineva, nu s-a știut niciodată cine anume, a permis reproducerea în lumea întreagă a fotografiilor modelelor *Mercedes 1966*, cu caracteristicile lor. Conducătorii firmei germane au strigat „dezastru” și au estimat prejudiciile la mai mult de șapte milioane de franci, din cauza nevinderii modelelor existente (cumpărătorii au așteptat să apară noul model).

Ne amintim, de asemenea, de procesul intentat de *Citroën* lui *Auto-Journal* care publicase „prematur”, după spusele constructorului, caracteristicile modelului *D.S.*

Între fabricanți s-a stabilit un *modus vivendi*. Nimeni n-a dezvăluit nimic din ceea ce știa el asupra concurenților săi. A fost foarte bine, căci fiecare știa atâtea, încât totul ar fi degenerat într-un război al divulgărilor; scârmăneli, care n-ar fi folosit nici unuia dintre ei.

Unul dintre conducătorii unei firme franceze spunea, de altfel, că el știa perfect ce făceau alții. Furnizorii de materiale sînt întotdeauna aceiași. El a dedus, după comanda unei piese și după volumul comenzilor în general, în ce cadență și pentru care clientelă vor produce concurenții săi vehiculul lor. Cu trei ani înainte de apariția noului tip, acesta nu mai prezenta nici un secret.

Informația care îl interesează în cel mai înalt grad pe un constructor (pentru că pînă la urmă ceilalți vind aproape aceleași lucruri ca și el) se referă la momentul cînd se va pune în vânzare o mașină și la efortul publicitar care va însoți apariția ei pe piață.

PRESIUNILE FABRICANȚILOR

Cît despre *suspans*, nici acesta nu lipsește: fotografi surprinși pe piste de încercare, false demonstrații în anumite colțuri pierdute și pentru care constructorii au avut grijă să facă să fie înșlînțați despre ele indirect și „în secret” unul sau doi ziariști, acestea toate țin de cinematograf. Ele sînt niște artificii puse anume la cale pentru ca să mențină clientela cu răsufierea întretăiată. Atîta timp cît noul model de mașină nu este anunțat oficial, public, el suscită curiozitatea.

Acest spionaj teatral este orchestrat de către experți care știu să ațite snobismul cumpărătorului, să se joace de-a v-ați ascunselea cu el, să-l facă să tinjească; toate aceste „lovituri psihologice” sînt puse la punct cu ajutorul specialiștilor în publicitate, cu colaborarea, uneori, a unei părți a presei.

Manipularea publicului este un element important al strategiei întreprinderilor care abordează piețele de mare consum cu produse cărora li s-a schimbat numai ambalajul.

Singurul secret pe care constructorii îl apără „cu dinții” este prețul, căci el reprezintă un argument primordial în comercializare.

Necesitatea celui mai bun preț pentru a vinde mai mult obligă să fie impinse foarte departe presiunile. Într-adevăr, pentru a evita ca puterea politică sau funcționarii să hotărască măsuri care ar avea cu siguranță asentimentul publicului (destinate să amelioreze, de exemplu, securitatea vehiculelor), fabricanții presează cu toată greutatea lor economică sau socială în scopul de a împiedica punerea acestora în practică.

În această acțiune fabricanții de automobile sînt sprijiniți de către cei din domeniile petrolului, pneurilor, siderurgiei... și de către stat, care trag de aici substanțiale venituri.

Trebuie precizat că automobilul este de trei ori păgubitor: el ucide, face zgomot, poluează. Doctorul Lafay a scris recent că „gazele de eșapament au o mare vină în creșterea numărului de bolnavi de cancer pulmonar din orașe, boală din cauza căreia mortalitatea în Paris în cursul ultimilor doisprezece ani s-a dublat”.

Toate acestea, ar putea spune cineva, n-au prea mare legătură cu spionajul! Asta depinde de multe lucruri, căci spionajul nu este un scop în sine, el este un mijloc folosit de întreprinderi pentru a câștiga mai bine bătălia lor, iar în căutarea informației nu numai concurentul este vizat, ci și piața și tot ce o poate face să se deschidă, să se răstîngă sau să se modifice.

Publicul este „locul de vînătoare păzit al firmelor” și de aceea ele trebuie să facă imposibilă orice „incursiune” străină. În majoritatea cazurilor, pionii bine plasați ai firmelor joacă rolul atât de informatori cît și de paznici.

MAȘINA ELECTRICA

Presiunea opiniei publice sfîrșește întotdeauna, cu timpul, prin a „dărîma cetăți” și se observă deja în S.U.A. cum constructorii se preocupă în mod serios de găsirea posibilităților

de fabricare în serie a automobilului electric. California a sfîrșit prin a vota, nu de mult, o lege care interzice, începînd din 1975, circulația oricărui vehicul bazat pe motor cu explozie. Acest fapt i-a neliniștit foarte serios pe cei doi giganti ai automobilului, *General Motors* și *Ford*. Cel din urmă a hotărît imediat să aloce 20 de milioane de dolari studiului unei mașini electrice de performanță.

Constructorii știu cu toții că într-o zi vor trebui să cedeze definitiv; ei știu, de asemenea, că o nouă piață de mai multe sute de milioane de automobile este în faza de pregătire. Laboratoarele tuturor firmelor — *Renault*, *Volkswagen*, *British Leyland*, *Fiat*, ale celor japoneze — încearcă să pună la punct mașina electrică propulsată de o baterie.

Este vorba aici de cine va fi primul, fie chiar și numai din punctul de vedere al prestigiului, și, în acest scop, constructorii nu precupețesc nici un efort... în culegerea de informații.

Automobilul electric nu este o noutate; încă din 1896, Jenatzy a construit o asemenea mașină care depășea 100 km/h. De atunci numeroase alte modele au mai fost puse la punct, datorită mai ales lucrărilor întreprinse de N.A.S.A. Bateriile din zinc și argint asupra cărora s-au aplecat specialiștii de la *General Motors* au fost concepute de către un savant francez, profesorul Henri André, care lucrează pentru N.A.S.A. Cercetările cele mai avansate privesc, după cît se pare, bateriile din litiu, dar toate au același neajuns: la fiecare 250 de km trebuie reincărcate, iar asta ia timp.

VALOAREA RECORDULUI

În domeniul automobilului, spionajul subzistă mai ales cînd este vorba de întreceri. Câștigarea unei curse înseamnă promovarea unei mărci, înseamnă cucerirea unei piețe mai mari. Acest lucru este valabil atît pentru automobil cît și pentru toate celelalte domenii sportive.

Există unele dovezi care atestă că tehnica sportivă franceză a fost spionată, mai ales cea a schiului.

Strălucoțtoarele rezultate obținute de schiorii francezi în ultimii ani au făcut să crească în mod considerabil numărul vânzărilor de materiale sportive franceze în străinătate; ele îi stimulează chiar pe turiștii străini să vină să schieze în Franța. Recordul are o valoare economică pe care multe țări nu vor s-o mai neglijeze.

Recordurile sportive sînt legate din ce în ce mai mult de studiile din laboratoare, de rezultatele unor cercetări tehnice, medicale, fiziologice aprofundate.

Înainte de jocuri olimpice de iarnă s-au făcut în Franța o serie de studii, în scopul punerii la punct a unei îmbrăcămîți mai adecvate pentru schiori. Ele au avut ca rezultat sporirea vitezei, prin diminuarea rezistenței opusă aerului de către îmbrăcămîntea schiorilor.

Aceste încercări n-au rămas secrete pentru toată lumea. La jocurile olimpice au fost văzute echipe străine îmbrăcate în haine a căror confecționare a fost inspirată din tehnica franceză. Ele avuseseră deci timpul necesar să le confecționeze.

Pentru Jocurile Olimpice de la Sapporo din Japonia s-a pus problema găsirii unei unsori speciale cu care să fie unse schiurile pentru a aluneca mai repede. Cînd laboratoarele armatei și cele ale societății *Rhône-Poulenc* au început să studieze noua unsoare, experiențele lor erau înconjurate de cea mai mare discreție.

Pregătirea fizică și medicală a atleților este, de asemenea, „supravegheată”. Este adevărat că acest studiu asupra sportivilor are consecințe interesante pentru medicină: el face să progreseze cardiologia, hematologia, traumatologia etc. El este, în multe privințe, o cercetare de avangardă. Dacă totuși rezultatele sportivilor nu duc la avantaje economice, succesele lor sînt o chestiune de amor propriu național.

Serviciile de informații din străinătate au deci și misiunea de a se informa despre evoluția tehnicilor sportive din afara granițelor țării lor.

Viteza este, de asemenea, obsesia majorității constructorilor altor mijloace de transport.

Deplasările din ce în ce mai frecvente ale persoanelor, dorința lor de a ajunge mai repede de la un punct la altul, în condiții confortabile și la prețuri acceptabile au forțat imaginația cercetătorilor. În aeronautică a fost inventat supersonicul sau avionul cu decolare verticală; pe pămînt au apărut noile aparate, cum sînt, de exemplu, aerotrenul, urba, sisteme pe și sub perne de aer și propulsate de motoare electrice.

O bătălie a brevetelor, unde, după cît se pare, englezii au tras primii, fără ca să fi fost invitați s-o facă, a început între societatea britanică *Hovercraft* și inginerul Bertin, inventatorul procedeului francez al pernei cu aer pentru aerotren și naviplan. Această confruntare a fost urmată de un alt conflict, între inventatorul lui urba, Maurice Barthalon, și Jean Bertin. Acestuia din urmă, în cele două cazuri, i se reproșa că a folosit, nu fără să le fi modificat, brevetele *Hovercraft* și *Urba*.

Bertin a declarat, dimpotrivă, că descoperirile lui erau anterioare celorlalte. Invenția, oricum, nu era de dată recentă: ea data din secolul XIX. Din aceste învrăjbiri, două lecții pot fi trase: ele arată în primul rînd că cele mai multe companii au solicitat aproape în același moment, asupra aceluiași subiect, concursul inventatorilor și, în al doilea rînd, că în cercetare coincidența invențiilor adesea nu este o întîmplare, ea rezultă dintr-o anume nevoie care, la un moment dat, se face simțită și careia cercetătorii încearcă să-i răspundă imediat.

Rezultă, de asemenea, că fiecare își observă cu atenție concurentul, face orice să-i folosească brevetele și pîndește tot ce pune la cale în laboratoarele sale. Din aceste cunoștințe, el trage imediat profit, luînd, de exemplu, o serie de noi brevete care pot să-l jeneze pe concurent în avansarea în cercetările sale. Nu este toamă vorba de spionaj, ci de „afaceri de inteligență”, o tactică necesară în această „guerilă tehnologică”.

Unul din propulsoarele noilor mașini, motorul electric liniar, tehnică în domeniul căreia francezii (Merlin-Gerin) și americanii posedă un avans important, face obiectul unor lăcomii, ca orice tehnologie chemată să ducă la o dezvoltare industrială importantă. Lucrările privind acest motor sînt urmărite cu mare interes de unele țări, ca Germania de Vest, Japonia și altele.

ELECTRICITATEA ÎMPOTRIVA PETROLULUI

Electricitatea poate deveni pentru transport prima sursă de energie. Pentru moment, petrolul păstrează prioritatea; dar acesta este un produs periculos și politicește exploziv. Dificultățile pe care le-a cunoscut, la începutul anului 1971, Franța din cauza petrolului algerian au ilustrat încă o dată importanța economică și politică a energiei electrice.

Negocierile franco-algeriene au fost precedate de o sumbră afacere de spionaj, judecată de către Curtea de Siguranță a Statului, în octombrie 1970, și despre care a fost dificil să se spună dacă a avut o influență cu adevărat marcantă asupra evenimentelor ce au urmat.

La 28 octombrie, domnișoara Beatrice Halequa, secretara personală a directorului afacerilor economice din Ministerul Afacerilor Străine, a fost judecată și condamnată la cinci ani închisoare cu suspendarea pedepsei, pentru că a furnizat documente secrete cu privire la negocierile franco-algeriene în curs, amantului său, Rachid Tabti; acesta le-a transmis unui prieten, Boumaza, din Ministerul Industriei și Energiei al Algeriei.

La proces, șeful domnișoarei Halequa, dl Jean-Pierre Brunet, avea să declare că dacă un anumit număr de note transmise nu prezentau un caracter prea confidențial, dezvăluirea a cinci dintre ele putea fi considerată ca aducînd prejudicii intereselor franceze în faza de negocieri franco-algeriene. Aceste note se refereau la o întîlnire a d-lui Brunet cu președintele Companiei franceze a petrolului și la diverse alte întîlniri, privind comerțul cu vin, gaz și, mai ales, cu petrol.

Într-o negociere politică sau comercială, partenerul care cunoaște jocul interlocutorului său poate să angajeze discuția nelăsîndu-i nici o posibilitate de manevră.

Acest proces a avut un ciudat răsunset trei luni mai tîrziu, în cursul unei dezbateri televizate. Directorul D.S.T.-ului, dl Jean Rochet, a reproșat d-lui Brunet că a fost „imprudent” și că a manifestat un „spirit de castă”, punînd la îndoială în fața Curții de Siguranță caracterul secret al documentelor predate de secretară algerienilor. Șeful contraspionajului a infirmat că această afacere stătea la originea dificultăților pe care Franța le întîmpina în tratativele sale cu Algeria.

În jurul petrolului, țările producătoare, companiile — grupate în carteluri cînd prin aer plutesc mari amenințări — dau o luptă pe viață și pe moarte, în care spionii își pierd mai adesea viața decît libertatea.

O PIAȚĂ DE MULTE MILIARDE

În bătălia pentru energie, un al treilea imperiu s-a născut după al doilea război mondial: acela al industriei nucleare.

Rîvnit de statele majore militare ca și de puterile industriale, atomul este supus unor agresiuni continue. El va fi în mai puțin de 30 de ani prima sursă de energie a națiunilor industrializate, pentru că experții estimează că în anul 2.000 consumul de electricitate de origine nucleară va reprezenta 70% din consumul total european. Construirea de centrale și aprovizionarea lor vor reprezenta o piață de multe miliarde de franci.

În cursul unei vizite a ziariștilor la Pierrelatte, directorul, dl Robert Galley, a declarat: „Vedeți această înlanțuire de conducte; mulți cercetători atomiști ar vrea să fie în locul dv. cu un aparat de fotografiat în mînă”.

Pierrelatte este fără îndoială uzina cea mai secretă și cea mai bine păzită din Franța. Ea fabrică materia atomică care alimentează motorul nuclear al submarinului *Redutabilul* și pe cea destinată bombelor sau rachetelor nucleare.

D.S.T. a prins mai mulți spioni care dădeau tircoale unor uzine sau care reușiseră să se strecoare în interiorul lor. Uzinele particulare care au contracte încheiate cu *Apărarea Națională* sînt supravegheate, de asemenea, foarte atent de serviciile de contraspionaj ale statului.

Alte acțiuni de spionaj au fost întreprinse asupra centrelor nucleare de tipul filieră grafit-gaz. Guvernul francez a renunțat să mai construiască centrale de acest tip, preferînd să realizeze sub licență centrale americane pe bază de uraniu îmbogățit. Două motive explică această alegere : energia produsă de centralele americane costă mai ieftin, iar filiera franceză este inexportabilă într-o lume raliată soluțiilor firmelor de peste ocean.

Aceasta ne face să ne amintim de principiul : descoperirea nu servește la nimic, dacă nu i se poate vinde tehnica de producție ; și pentru a o vinde trebuie adesea să fii primul, cel mai bun și cel mai ieftin. De aceea, comerțul capătă o mare importanță, iar căutarea informațiilor din acest domeniu se intensifică.

Războiul comercial nu poate fi despărțit de cel industrial. El capătă uneori un aspect frivol, cînd este vorba de jupon.

CAPITOLUL X

MINI ȘI MAXISPIONAJ

Contrafacerea modelelor marilor colecții, furtul și copierea au fost în Franța primele simptome ale practicării spionajului economic.

Cu cincisprezece sau douăzeci de ani în urmă, jefuitorii de modă îi încintau pe cronicari și-i nelinișteau pe creatori. În epoca aceea, modelele erau, după cum spunea un ministru francez de atunci, „lucrul cel mai de preț al comerțului nostru exterior”. Meritul nu era prea mare ; țară repliată spre interiorul frontierelor sale, grijulie să-și apere industria, Franța nu avea nici gustul și nici mijloacele să atace piețele externe. Fabricile sale pline de praf, laboratoarele sale somnolente nu păreau să-i intereseze pe fabricanții marilor puteri străine.

Numai coniacul, șampania, vinul și moda traversau mările și oceanele, impunînd pe toate continentele gustul francez. *Dior, Balenciaga, Balmain, Chanel* erau nume magice în toate capitalele străine, mărci la fel de bine folosite de către vinzătorii de bibelouri, ca și de către fabricanții de modele. Americanii se înapoiau în America îmbrăcați de croitorii cei mai renumiți din Franța, fericiți și mindri, siguri că la Dallas vor avea cea mai frumoasă îmbrăcăminte. Jaful era atunci organizat, sistematic, fără rușine. Marii croitori asistau ne-

putincioși la acest jaf, iar sindicatele, vrînd să stimuleze imaginația publicului și să scoată autoritățile din apatia în care căzuseră, declarau că „dacă creatorii parizieni ar beneficia de a suta parte din sumele încasate de falsificatori, ar fi foarte bogați”.

În cele din urmă, lumea franceză a devenit conștientă că moda, casele de modă erau un excelent mijloc de a procura devize și că acest jaf trebuia să ia sfîrșit. Un arsenal de legi a fost decretat în scopul reprimării contrafacerilor creațiilor industriilor sezoniere de îmbrăcăminte și de podoabe și pentru apărarea mărcilor de fabrică; marile colecții au fost controlate, ziariștii și cumpărătorii înregistrați și supravegheați în saloanele de modă.

O PRETINSĂ CONTESĂ

Dar a trebuit multă muncă pentru a-i descuraja pe falsificatori, dintre care mulți făceau parte din rețele organizate. Copierea cea mai frecventă se făcea prin desenare. În timpul prezentării modelor se făceau schițe pe bucăți de hîrtie sau pe manșete de cămăși special confecționate ca să se poată scrie pe ele. Această practică îi exaspera pe unii cumpărători. Odată, un cumpărător american, client de mai mult de treizeci de ani, a urlat în plină sală văzînd cum, în timpul defilării manechinelor, o spectatoare desena ceva în grabă.

Aceasta, care se pretindea contesă, era foarte pricepută la desen; controlîndu-i-se poșeta s-au descoperit desenele mai multor zeci de modele, printre care și schițele unor rochii a căror prezentare avusese loc în cursul dimineții.

Uneori mijloacele de reproducere sînt mai sofisticate. O tînară arestată la o prezentare de mode ascunsese într-un clipș un mic aparat de fotografiat. Trimisa specială a unei organizații specializate americane avea un aparat asemănător ascuns într-o perla falsă; ea n-a avut ocazia să se servească de el. În multe cazuri, hoții lucrează singuri, fie pentru un fabricant, fie în calitate de negociatori izolați.

Înainte de război „bintuise” saloanele de modă o bogată americană care prefera să revîndă modelele decît să le poarte în exclusivitate. Se numea d-na Elsie Cobin; ea cumpăra de la doi sau trei croitori, în fiecare sezon, între douăzeci și cînzeci de modele.

La înapoierea în hotelul său particular din împrejurimile Washingtonului, ea organiza întîlniri cu cei interesați, permițîndu-le, pentru cîteva sute de dolari, să-i copieze rochiile, taloarele, mantourile.

Cînd s-a aflat, d-nei Cobin i s-a interzis pătrunderea în saloanele de modă. Anii războiului au trecut și toată lumea a crezut că ea abandonase vechea meserie. Dar n-a fost așa. D-na Cobin nu uitase de „moda pariziană”. Ea a revenit, sub un pseudonim, dar croitorii nu-i uitaseră nici fața și nici vocea. Demascată încă o dată, ea a renunțat definitiv să se mai ocupe personal de „afacerile” sale.

Și alți americani au jefuit cu aceeași lăcomie saloanele de modă. Unii și-au instalat birouri la Paris, unde primeau informații și documente confidentiale pe care le transmiteau clienților lor în S.U.A. Unul dintre ei, foarte cunoscut, Frederic Milton din New York, a condamnat public campaniile duse împotriva falsificatorilor. „Moda, spunea el, este o artă efemeră; de îndată ce modelele sînt cunoscute și vîndute, de îndată ce ele au apărut în stradă, aparțin publicului”.

Nu aceasta a fost și părerea unui tribunal din New York, care l-a condamnat pe Milton pentru falsificare și concurență neloială.

O REȚEA DE SPIONAJ PRIN CORESPONDENȚĂ

Falsificatorii astăzi s-au mai schimbat: metodele lor par acum mai rafinate, iar cîmpul de acțiune mai internațional. Aceștia nu mai sînt fabricanți izolați, ci organizați. În numele balanței de plăți a națiunii lor, ei practică pe scară mare contrafacerile și comercializarea internațională a copiilor de modele.

Unele țări din Orientul Mijlociu au această reputație. Mina lor de muncă, mai puțin scumpă și uneori mai dibace, le permite să fie foarte competitive. Cum operează? Furtul de modele este în floare. De la mulți croitori dispar rochiile care, după douăzeci și patru de ore, revin la locul de unde au fost luate.

Practica cea mai uzitată este cumpărarea în comun a modelelor. Zece cumpărători achiziționează fiecare treizeci de modele, în loc să cumpere unul singur trei sute. Aceasta permite să se împartă riscurile.

Operația de contrafacere cea mai importantă care s-a descoperit în ultimii ani este aceea a unei rețele de vânzare prin corespondență. Organizația își avea sediul în Belgia (destul de paradoxal, căci Belgia este o țară care recunoaște artelor aplicate protecția dreptului de autor).

O clientă a unui mare croitor din Paris primise o invitație de la o cunoscută întreprindere belgiană de a lua parte la prezentarea la Bruxelles a unei colecții de modele pariziene. Faptul i s-a părut ciudat și ea l-a povestit croitorului său.

A fost întreprinsă atunci o anchetă și s-a descoperit că întreprinderea belgiană dispunea în stocurile sale din Gand, Anvers și Liège de mii de exemplare de modele franceze din sezoanele precedente și din care patronii vinduseră în lumea întreagă.

CIOCOLATA — DE ȘAPTEZECI DE ORI FALSIFICATĂ

Nu putem vorbi despre contrafaceri fără să amintim și de falsificarea mărcilor de fabrică. Sint multe țări în lume care au ciocolata lor *Meunier*, coniacul lor *Polignac*, vinul lor *Beaujolais*. Iar Franța, singura care are aceste produse de consum originale, continuă să-și poarte și aici crucea cu un oarecare stoicism.

Cei o mie două sute de aderenți ai *Uniunii fabricanților*, asociație particulară, își afișează nenorocirile cu umor, în sensul că ei au creat un adevărat muzeu al contrafacerii.

În holul sediului uniunii se îngrămădesc clăie peste grămadă în vitrine sticle de vin, de lichioruri, de aperitive, de ambalaje pentru produse alimentare, flacoane de parfum și specialități farmaceutice. La prima vedere, nu prea știi dacă este vorba de un muzeu sau de o prăvălie. Fiecare vitrină își are colecția sa, în centru stînd întotdeauna produsul original, falsificat de zece ori, de douăzeci de ori de diferite firme din Turcia, Honduras sau Mozambic. Ciocolata — spun membrii *Uniunii fabricanților* — a fost de mai mult de șaptezeci de ori falsificată.

Prin intermediul acestui „muzeu“, industriașii sînt vizibil alarmați de manierele fără scrupule ale concurenților.

Un secol de procese, mii de dosare figurează în arhivele judiciare ale uniunii, care dispune în lume de o sută de corespondenți pentru a o informa despre toate acțiunile imitatorilor de modele.

Contrafacerea mărcilor datează de decenii. Industriașii care îi cad victime nu se plîng prea mult de ea, căci atunci cînd un falsificator este atacat, prejudiciul adus de el mărcii de fabrică este adesea compensat de publicitatea de care „victima“ beneficiază în urma procesului și de ecoul acestuia.

Contrafacerea s-a întins, în sfîrșit, și asupra publicității: copierea sloganurilor publicitare ale unui concurent se întîmplă adesea. Este un război pe care îl duc fabricanții cu ajutorul publicității — pe care și-o cumpără cu milioane — ca să ajungă pe o piață ce le aduce venituri de miliarde. O luptă pe un cîmp de bătălie, unde reușita manevrelor riscă să fie compromisă de o simplă indiscreție.

CAPITOLUL XI

NIMIC NU VALOREAZĂ CÎT UN SECRET

Șefii de întreprinderi, responsabili de agenții de publicitate, cabinetele de consilii spun cu toții că se tem mai mult de indiscreție decît de spionaj. O înclinație pe care La Fontaine a criticat-o în fabula sa „Femeile și secretul”. (Pentru a-și verifica soția, soțul a făcut-o să creadă că ouase un ou și a implorat-o să nu spună nimănui nimic. La sfîrșitul zilei, mai mult de o sută de persoane cunoșteau acest lucru.)

Așa se întîmplă că în tehnică, în comerț este destul să se facă o singură indiscreție ca un concurent să se alarmeze imediat.

O indiscreție costă uneori enorm : doi ingineri ai unei importante întreprinderi de electromecanică care stabileau — într-un compartiment de clasa I al unui tren de pe ruta Strasbourg-Paris — devizul pentru fabricarea unui pupitru de telecomandă, n-au dat atenție omului ce se așezase în fața lor. Acesta era tot un inginer, dar de la o societate concurentă, care lucra la același prototip. El a putut, astfel, timp de o oră, să noteze toate discuțiile dintre cei doi.

Există indiscreții involuntare și altele provocate.

Chestionarele trimise în mod regulat întreprinderilor eu-

ropene, fie prin organisme comerciale ale unor țări, fie prin revistele specializate străine, nu sînt întotdeauna întru totul ceea ce par.

În anul 1970, aproximativ 1000 de directori de întreprinderi franceze au primit de la o societate din Bruxelles o serie de întrebări destinate realizării unei anchete privind remunerarea lor. Era vorba, la urma urmelor, de niște date statistice interesante. Totuși, chestionarul era puțin cam prea indiscret, mai ales în privința resurselor ascunse ale conducătorului de întreprindere și a mijloacelor prin care scăpa controlului fiscului. Figurau în acest chestionar întrebări de acest gen : care este valoarea resurselor vărsate în străinătate ?

Societatea n-a primit prea multe răspunsuri, întrucît de îndată ce se atinge problema fiscalității, francezul — indiferent că este meșteșugar sau director de întreprindere — suride, dar nu scoate un cuvînt.

D.S.T. a vrut să descopere în spatele acestor chestionare intenții necurate și a subliniat că răspunsurile cîstigate puteau fi exploatare în scopuri de șantaj. Acest tip de reacție pare că ține mai degrabă de spionomanie ; totuși este sigur că prin intermediul unor organisme diverse (de consiliu, de sondaj) anumite grupuri, mai ales americane, încearcă, folosind o întreagă strategie, să cunoască în profunzime întreprinderile străine.

Aflarea secretului comercial, a direcțiilor de dezvoltare ale unui concurent nu este uneori decît o chestiune de judecată, de educație. Dar înțelegerea nu poate fi decît mai bună cînd se dispune de niște indiscreții, de rapoarte ale unor reprezentanțe, de răspunsuri bune la diverse chestionare bine alcătuite, de rezultatele anumitor colocvii, unde oratorii lasă să se deducă intențiile societăților pe care le reprezintă. La fel de utile sînt toate conversațiile oficiale sau neoficiale pe care cei interesați pot să le aibă cu agențiile de publicitate, cu cabinetele de consilii și îndeosebi cu funcționarii de la oficiile de relații publice și cu nenumărați paraziți ce gravitează în jurul întreprinderilor ca niște viespi în jurul unei oale cu miere.

Toate acestea nu sînt desigur spionaj; nu sînt decît niște „completări la o informație în stare de somnolență“.

Cei care vor să se informeze mai în profunzime merg mai departe cu cercetările lor, folosind metode mai fine, mai ascunse. Ei trec atunci bariera ce desparte zona cenușie — în care toate loviturile sînt permise, dacă se respectă un oarecare *fair play* — de zona neagră, cea a spionajului.

Tendința naturală a celor pe care am putea să-i numim „agenți de informații“ (cîteva societăți din Franța numără în rîndul personalului lor, oficial chiar, una sau mai multe persoane care au această sarcină) este deci aceea de a se îndrepta spre sursele cele mai „calde“: agențiile de publicitate, birourile de studii externe, cabinetele de consilii, de organizare, de relații publice etc.

Asemenea locuri n-au nici un motiv să fie mai suspectate decît altele, dar ele sînt prin natura lor mai deschise, mai vulnerabile, iar documentele pe care le posedă au o mare valoare.

„Aceste documente sînt ca o dinamită. Dacă ar ajunge în mîna unui concurent rău intenționat, pierderea noastră ar atinge cifra de mai mult de un miliard franci vechi“, au declarat conducătorii fabricii de detergenți *Procter et Gamble*, după ce le-au fost furate secretele ce au stat la baza campaniei de publicitate și de marketing a sodei de rufe *Dash*.

Omul care a furat aceste secrete era un englez de treizeci de ani, John Louis Brand. El voia să le vîndă firmei *Colgate Palmolive*, în schimbul sumei de 50.000 de franci.

De atunci, firma *Procter et Gamble* ia niște măsuri draconice cînd este vorba de vreo acțiune a agențiilor sale de publicitate; cînd se intenționează să se pună în aplicare o campanie, un etaj întreg al agenției *Dupuy Compton* din Paris intră în carantină.

Publicitatea este una dintre armele cu care duc lupta firmele, în special giganții, stăpîni consumatorului. Ea reprezintă o forță de lovire pe care este mai preferabil s-o distrugi

la sol, înainte de a se declanșa. Uneori se întîmplă ca cineva, care astăzi îți este concurent mîine să-ți devină client.

O informație importantă pentru o agenție poate fi de exemplu *P.onA.* (*Profit on Advertising*), adică limita beneficiară în valoare absolută pe care o degajă unitatea unui produs vîndut.

Cînd o agenție cunoaște *P.onA.*-ul produsului unui concurent, ea poate să prevadă cu ce agresivitate va acționa acesta din urmă în campania pe care o va lansa.

Firmele care dețin pe piață un monopol sau o poziție foarte puternică au și o grijă majoră: să cunoască intențiile celor mici. Dacă ele află (e suficientă o informație cît de mică) că un concurent mai slab vrea să muște dintr-o piață, vor avea tot timpul să ia măsuri de apărare și de contraatac.

În numeroase sectoare ale industriei și comerțului, noțiunea de piață are în Europa o semnificație care diferă de cea a americanilor sau a japonezilor. Aici, pe bătrînul continent, piața se obține prin tratative; acolo se cucerește cu prețuri.

În Franța, piața seamănă puțin cu o proprietate în indiviziune; și prospectarea pieței, realizată din ce în ce mai des pentru mai mulți clienți deodată, urmărește nu atît cucerirea cu lovituri de prețuri sau cu campanii de publicitate, cît împărțirea ei echitabilă. Dar odată „prăjitura“ împărțită, fiecare vrea ca partea sa să fie cît mai mare. Cum nu este convenabil, ținînd cont de regula jocului ce a fost fixată, să se întreacă cu produse mai bune sau mai ieftine, partenerii asociați, pentru a se bate mai bine, folosesc armele care le stau la îndemînă: relații, trafic de influență, corupție.

Toate aceste stratageme fac parte din armele de luptă, în rîndul cărora informația deține locul principal, iar agenții ce o colportează sînt indispensabili.

Relațiile? Ce conducător de întreprindere — fost elev al unei mari școli — nu are un coleg de promoție bine plasat, care să nu uite de viața de altădată, în măsură să dea niște informații asupra elementelor de deviz ale unei firme concu-

rente al cărei responsabil va fi un *self made man*¹ sau, „mai rău”, fostul elev al unei alte mari școli?

Indiscreția? Mai multe societăți se concureau între ele în fabricarea unor utilaje pentru metroul din Montreal: una dintre ele a cucerit piața oferind un preț per utilaj cu oțiva dolari mai puțin. Întreprinderea adjudecătoare cunoștea, cred specialiștii, prețurile concurenților săi. O indiscreție a unei secretașe, au spus ei. Secretarelor le revin mari responsabilități în păstrarea secretului.

Dar societatea de mai sus, vrînd, fără îndoială, să se redreseze plasîndu-și produsele, le-a oferit la un preț inferior valorii lor. Multe întreprinderi din Franța care au încercat să practice acest joc au ajuns să dea faliment.

În perioade tulburi, înțelegerile sînt ușor înlăturate și începe războiul prețurilor; dar acestea, în unele cazuri, asigură rularea fondurilor, nu beneficii. Ele trebuie să fie inferioare celor oferite de concurenți, dar nu prea mult, pentru a nu pierde bani. Acum este momentul cînd informația capătă înțreaga sa valoare; la toate nivelele, pentru piețele de 50.000 de franci, ca și pentru cele de 100 de milioane.

În Normandia, o întreprindere care construia piscine se vedea de cîtva timp îndepărtată de pe toate piețele interne, acestea fuseseră cucerite de către un concurent, mereu același. Antreprenorul a făcut apel la un detectiv particular care a descoperit că planurile propuse de celălalt erau identice cu cele ale clientului său. Împingînd mai departe ancheta sa, el a observat că secretara acestuia din urmă era amanta contabilului adversarului.

Sistemul apelului lansat cu oferte, așa cum este practicat astăzi, nu favorizează el această perversiune a practicilor concurenței? Apelul lansat cu oferte subliniază incapacitatea clientului în a cunoaște prețurile muncii pe care o cere. El favorizează, de cele mai multe ori, înțelegerile și combinațiile îndoielnice.

¹ Expresie ce poate fi tradusă prin autodidact. (N.R.)

O SECȚIE INDUSTRIALĂ LA S.D.E.C.E.

La nivel internațional, unde apelul la oferte este public pentru o piață de avioane, de locomotive, de mașini-unelte, războiul informației este în toi și metodele de investigație depășesc adesea limitele informării „diplomatice”.

Industria franceză, exceptînd poate aviația militară și locomotivele, a cunoscut adesea unele decepții, nu pentru că Franța ar fi dusă lipsă de mijloace politice sau financiare, ci din lipsă de informații.

Acesta este unul din motivele pentru care noul director al S.D.E.C.E., domnul de Marenches, dorește să înființeze o secție industrială, a cărei sarcină va fi să informeze guvernul și industriile asupra piețelor străine și, mai ales, asupra propunerilor concurenților într-o bătălie comercială.

Două feluri de informații sînt importante: cele referitoare la prețul (suma) devizului și cele privind intențiile politice și comerciale ale concurentului.

Dacă acesta este hotărît să cucerască piața respectivă, mai interesează care sînt mijloacele pe care este dispus să le angajeze pentru a ajunge aici. Asemenea mijloace pot fi: condiții de finanțare, ajutoare deglizate, subvenții etc.

Pentru a se informa are la îndemină mai multe surse posibile: ambasadele, vizitele într-o uzină unde poate să verifice capacitatea industrială a unei firme ori să obțină răspunsuri la diverse întrebări, indiscrețiile inginerilor, relațiile.

Trebuie să se dea mare atenție informațiilor inexacte, lansate în mod voluntar de un concurent sau de către o țară care, deși nu are nimic de vîndut sau de cumpărat, nu vrea, din motive politice, să vadă cutare sau cutare națiune instalîndu-se pe o piață. C.I.A. este expertă în lansarea de zvonuri false. În timpul cînd relațiile franco-americane erau mai încordate, intervențiile sale în America Latină mai ales n-au fost întotdeauna prea apreciate.

Pentru a obține un contract, ca și pentru a vinde un pro-

cedeu tehnic în străinătate, trebuie să-ți adaptezi metodele comerciale țării cu care negociezi.

În orice negociere, ca și în spionaj, există trei zone, iar frontierele dintre ele sunt destul de imprecise: zona albă, unde totul se tratează la lumina zilei; zona cenușie, unde mișună indiscreții; zona neagră, cea a secretului. În Franța, în cazul produselor pentru apărare care pot fi vândute (o parte dintre ele) pe piață au fost întocmite liste ce stabilesc anumite limite în plasarea lor. Acesta este un procedeu „ad-hoc”, atunci când se referă la produse precise; dar când discuțiile se duc în jurul condițiilor unei fuziuni sau ale unei răscumpărări, situația amintește de jocul pisicii cu șoarecele.

Regulile variază deci în funcție de mentalități. În Europa nu se concepe, ca în S.U.A., că o afacere poate fi pusă la punct numai între patru ochi. Fiecare crede că celălalt vrea să-l prostească. O mentalitate care ține de un principiu ce își are valoarea lui: nu există bună fuziune fără absorbție. Chiar și în S.U.A., unde cărțile sunt puse pe masă în doi, există întotdeauna încă un concurent, un al treilea interesat care bănuiește că se pune la cale un proiect menit să-i îngreuiere afacerile.

Dl. Matthew Devine, conducătorul unei fabrici de aparate electronice din Chicago, a oferit, cu câțiva ani în urmă, 200.000 de dolari drept primă oricui îi va da câteva indicații asupra spionajului cărui îi căzuse victimă în timpul tranzacțiilor duse în vederea unei fuziuni cu o altă companie.

Dl. Devine și statul său major au observat că un mare număr de informații confidențiale circulau în legătură cu fuziunea, informații care nu putuseră fi comunicate, se gîndeau ei, decît de parteneri. O rapidă anchetă a permis să li se infirme însă aceste presupuneri și să se asigure de loialitatea interlocutorilor lor. Dl. Devine a făcut atunci apel la o agenție de detectivi, care a descoperit că telefoanele din vila sa din Winneka (un bogat cartier al orașului Chicago) erau interceptate. Soția lui Devine și-a amintit atunci că în cursul acelei veri un individ care spunea că venea de la compania locală a telefoa-

nelor stătuse în vilă aproape o oră, sub pretextul că făcea o verificare periodică. Dl. Devine nu va afla niciodată probabil cine îi ascultase convorbirile.

Interceptarea convorbirilor nu este întotdeauna singura sursă ideală de informații pentru a urmări desfășurarea tratativelor care preced acest tip de acord. În Marea Britanie, un detectiv angajat de către un concurent a luat înfățișarea unui reparator de mașini de scris pentru a fura panglica cu care fusese dactilografiat un contract de fuziune. Fuziunile pot dura șase luni, dacă partenerii se cunosc deja și n-au nevoie de un intermediar (este cazul societăților *Souchon* și *Boussois*); sau pot să se prelungească timp de zece ani, ca în cazul uniunii dintre *Ugine* și *Péchiney*. Atunci nu mai este vorba de un război de informații, ci de unul de uzură.

Secretul, un fel de tic al lumii de afaceri din Franța, capătă întreaga sa valoare în timpul O.P.E. (oferta publică de schimburi) sau O.P.A. (oferta publică de cumpărare).

Într-o O.P.A. informațiile asupra întreprinderii care se urmărește să fie cumpărată contează mai puțin decît surpriza. Trebuie păstrat secretul O.P.A. pînă în ultimul moment; aceasta este o informație care valorează scump, și foarte puține persoane o dețin. Cînd, în noiembrie 1970, societatea nichelului capătă controlul asupra societății *Mokta*, împotriva tuturor așteptărilor, pentru că aceasta din urmă ducea tocmai atunci tratative cu *Péchiney*, afacerea a făcut mare vîlvă la bursă.

În octombrie, cursurile erau de 150 de franci; în ajunul anunțului oficial al dobîndirii controlului ajunseseră la 235 franci. Între timp, tranzacțiile la bursă crescuseră foarte mult. Au început atunci protestele și s-au pus în mișcare „inițiații”, cei care cunosc înainte de toate operațiile financiare și care profită de anumite situații ce apar la bursă pentru a se deda la tot felul de speculații.

Delictul este pedepsit de mult timp în S.U.A. În Franța, parlamentul a votat o lege în decembrie 1970 pentru a reprimă această practică.

Dar o asemenea lege poate să împiedice cu adevărat ca unele persoane să fie informate înaintea altora ?

Într-un O.P.E. sau O.P.A. secretul este împărțit între mai multe persoane (statul major al unei societăți, al unei bănci, comisia de operațiuni de bursă, uneori o serie de funcționari).

Și fabula lui La Fontaine își regăsește aici întregul său sens.

Legile pot prevedea sancțiuni împotriva oamenilor necinstiți, dar ele nu-i pot apăra pe incapabili, pe neindemnatnici, pe cei rău informați împotriva malversațiunilor altora.

CAPITOLUL XII

UN SERVICIU „DE INFORMAȚII”

85% din societățile industriale sau comerciale se informează în permanență despre concurenții lor.

Acest rezultat al unei anchete întreprinsă acum câțiva ani în Statele Unite ale Americii de către E. Furash, de la *Harvard Business Review*, n-are nimic surprinzător. Toate întreprinderile din lume fac la fel. Dar cum este organizată această supraveghere și ce rezultate dă ea ?

Răspunsurile la această întrebare diferă mult de la țară la țară, întrucât nu peste tot intențiile industriștilor, acțiunile și mijloacele lor sînt caracterizate de aceeași agresivitate.

În S.U.A., informațiile privind conjunctura sînt vitale și determinante pentru strategia și tactica industrială. Sînt rare cazurile cînd o hotărîre este luată fără să se facă o analiză temeinică a pieței și a concurenței.

„În general, majoritatea informațiilor necesare anchetelor pot fi obținute pe căi naturale și oficiale” observă în lucrarea sa foarte specializată, *Business Intelligence and Espionage*, Richard M. Green, consilier la firma *Glendora* din California. Aceste căi sînt : studiul ultimelor apariții, informațiile date acționarilor, chestionarele, discuțiile între prieteni sau cu clienții, comercianții etc.

„Cînd datele culese pe aceste căi sînt insuficiente, unii consideră necesar să recurgă la spionajul industrial“, notează tot dl Richard Green, care stabilește nomenclatura mijloacelor posibile :

— *Ascultarea* : microfoanele, magnetofonele, introducerea unei „musculițe“ într-un obiect (al unui director, vânzător sau vizitator), pentru a afla citeva informații confidențiale ; branșarea telefoanelor la o masă de ascultare ; realizarea de cunoștințe „întîmplătoare“ cu oameni „cheie“ prin cluburi, pe la conferințe sau seminarii ; întîlniri și discuții cu conducători de firme, puse la cale de cei interesați, care acționează acoperit (se dau drept ziariști, simulează că sînt în căutarea unui serviciu etc.).

— *Filajul* : urmărirea unor persoane, cum ar fi inginerii autori ai unor proiecte interesante, specialiștii în marketing, cei care se ocupă de departamentele de cercetare și dezvoltare ; descoperirea contactelor lor ; identificarea celor care le fac vizite ș.a.

— *Furtul* : sustragerea a tot ce se poate (planuri, rapoarte, mostre).

— *Fotografierea* : a machetelor, desenelor, graficelor.

— *Infiltrarea* : implantarea unui informator, făcîndu-l să fie angajat, sau utilizarea ziariștilor, ale căror posibilități de acces sînt mai ușoare.

— *Folosirea „informatorilor casei“* : atragerea funcționarilor firmei ori determinarea lor prin șantaj să furnizeze informații.

— *Cercetarea amănuntelor* : cunoașterea consumului de electricitate al firmei ; aflarea motivelor pentru care ea utilizează cutare sau cutare material deosebit ; identificarea furnizorilor, a clienților ; examinarea apelurilor telefonice.

Industriașii americani utilizează acest arsenal ?

Răspunsurile pe care ei le-au trimis la *Harvard Business Review* arată că mulți nu sînt insensibili la el : 96% se informează mai mult sau mai puțin datorită contactelor personale cu concurenții lor ; 86% prin contacte cu furnizorii lor ;

48% angajîndu-le funcționarii ; 15% făcîndu-i pur și simplu să vorbească pe acești funcționari ; 13% asigurîndu-și serviciile unor organisme de spionaj specializate.

Una dintre metodele clasice pentru a obține acte confidențiale constă în introducerea în uzină a unui element sub acoperirea de organ însărcinat să efectueze un control asupra modului cum au fost asigurate documentele. Acesta, înzestrat cu acte în regulă, trece prin toate birourile cu un coș în mînă și verifică dacă au fost marcate cu ștampila de „secret“, „confidențial“ sau „difuzare restrînsă“. Le ia cu el douăzeci și patru de ore, le fotocopiază apoi le aduce înapoi.

De notat că majoritatea întreprinderilor își extrag informațiile din contacte, din pîlăvrăgeli ale celor care le dețin. Dar acestea sînt niște informații fragmentate. Totuși, ele vin să confirme, să infirme sau să se adauge la alte date culese din surse diferite (documente, conferințe etc.) și sînt exploatate de ceea ce s-a convenit să numim un *Business Intelligence Service* ; un fel de mini-C.I.A. în serviciul unui industriaș.

OBSERVAȚII ALE MEDIULUI EXTERN

Majoritatea marilor societăți de dincolo de Atlantic posedă cite un asemenea serviciu. O firmă din cinci dintre cele ce au peste 10.000 de funcționari și-a creat un birou compus din specialiști proveniți cel mai adesea de la F.B.I. sau de la C.I.A., a căror muncă constă în a observa, legal sau nu, evoluția concurenților.

Fără să facă neapărat apel la aparatură miniaturală, la detectivi particulari sau la foști polițiști, societățile americane au simțit nevoia să posede *Intelligence Service*-uri, adevărați observatori ai mediului extern ; acestea nu sînt numai niște birouri de informare sau de documentare, ci și servicii active care rețin informațiile, le exploatează și definesc pentru întreprindere un anumit număr de șanse posibile. Ele sînt, în ultimă instanță, cele care permit directorilor să ia hotărîri plecînd de la studii precis elaborate.

Asemenea servicii nu sînt conduse de polițiști, ci de analiști, de specialiști în marketing, de informaticieni și uneori de foști ofițeri superiori.

Informațiile culese de acești oameni și serviciile lor nu conțin în mare parte nimic confidențial. Este vorba mai ales de situația concurenților pe piață, de prețurile lor, de cererea publicului, de legile și regulamentele diferitelor state, de mișcările populației, de nevoile și disponibilitățile de mînă de lucru.

Mult timp, spionajul necesar obținerii în anumite sectoare a unor informații aprofundate n-a fost decît o chestiune diversă, cu totul ocazională. De vreo cincisprezece ani, el a luat însă o dezvoltare destul de mare, așa cum o dovedește ancheta întreprinsă de *Harvard Business Review*. Astăzi, cei care răspund de activitatea economică americană afirmă, în marea lor majoritate, că spionajul rămîne acut dar că nu crește, exceptînd domeniile aviației, chimiei, electronicii.

Asemenea practică explică apariția și dezvoltarea unor serii întregi de organisme de contraspionaj, după cum ea justifică și necesitatea pentru întreprinderi de a-și întări serviciile de securitate, preocupate la origine numai de furturi sau incendii; astfel, adevărate batalioane de contraspioni își instalează, cu fiecare an ce trece în număr tot mai mare, cartierele lor generale în uzine.

Anglia, unde industria americană a investit destul de mult, cunoaște de zece ani încoace un foarte mare număr de furturi, de pierderi de cadre, de coruperi; o depravare favorizată de o lungă depresiune economică care a dus la șomaj, la scăderi de salarii, de promovări, de locuri de muncă, mai ales pentru cercetători.

O PSIHOZĂ A SCURGERILOR DE INFORMAȚII

În Franța, această psihoză are anumite particularități. Într-adevăr, secretul în majoritatea întreprinderilor ca și

în administrație a fost ridicat la rangul de sistem. Asta nu înseamnă însă că el este bine păzit.

Spiritul de casă, care este una din virtuțile societăților japoneze, se transformă la francezi într-un spirit de prăvălie. Secretul, în loc să fie păstrat, acî este involuntar divulgat pe frînturi și, pentru specialiști, a reconstituit întregul este o muncă de copil.

Măsurile luate pentru apărarea secretului îl determină pe cei ce nu-l dețin — și care nu sînt informați nici cu ce ar trebui să știe — să devină curioși și să încerce să afle cît de cît ceva ca apoi să colporteze, în interiorul întreprinderii ca și în exterior, date confidențiale.

Aceasta nu este una dintre consecințele minore ale psihozei scurgerilor de informații: necunoscînd unele fapte, anumite cadre din întreprindere nu vor să lase să se creadă că sînt străine de ele. Ca atare, de îndată ce află un detaliu îl răspîndesc, mai ales în ierarhia inferioară, pentru a se împodobi cu „prestigiul” de care apreciază că sînt frustrați.

Apare atunci un climat de suspiciune care favorizează o întreagă serie de „canale de scurgere” necontrolate. Această anomalie rezultă fie dintr-o absență de posibilități de comunicări sănătoase între departamentele societății, fie din orgoliul directorilor, al șefilor de servicii — orgoliu care îl determină să facă să pară că sînt „la curent” —, fie din cauza neputinței de a motiva o atare stare, fie din lipsa de răspundere pe care o manifestă unii responsabili față de propriile lor sectoare: pentru a-și justifica dificultățile, aceștia denunță cu mai multă plăcere tarele serviciilor din jur decît propriile lor lașune, dezvăluind astfel secrete pe care nu trebuiau să le cunoască sau, în orice caz, să le difuzeze.

Indiscrețiile sînt, de asemenea, ușurate de către suprapunerea serviciilor. Cînd un departament nu dă rezultatele scontate, tendința este de a se crea altul nou, fără ca să se fi pus capăt activităților primului. Această sedimentare a celulelor de lucru, la care se adaugă o multitudine de titluri, de responsa-

bilități — căci există adesea mai multe cadre superioare decât posturi reale de încadrat — contribuie la diseminarea secretului.

Conducătorii de firme sesizează aceste scurgeri de informații cu neliniște. Cum este mai ușor să reformezi decât să conduci bine (așa cum mai ușor este să pansezi decât să operezi) reflexul îi conduce deci la ideea de a întări noțiunea de secret, creînd astfel în problemele lor o atmosferă de conspirare, care nu servește dinamismului întreprinderii și nu facilitează deloc relațiile între serviciile de conducere, de cercetare și de execuție.

Această atitudine trebuie combătută și de aceea este nevoie să fie astupate toate canalele care ar permite să se dezvolte în structurile întreprinderii „spiritul de casă”, să se facă totul pentru ca oamenii să devină conștienți de încrederea ce le este acordată, de răspunderea ce le revine pentru păstrarea anumitor secrete.

CAPITOLUL XIII

PRESA ȘI MANUALELE ȘTIINȚEI SECRETE

În multe țări, există unele documente tehnice a căror deținere neautorizată este aspru pedepsită. Care sînt aceste documente? De regulă, cele ce conțin instrucțiuni privind întreținerea, repararea și darea focului în cazul noilor genuri de arme.

Aceste arme nu pot și nu trebuie niciodată să fie în întregime automate. Ca să intre în funcțiune trebuie să existe aprobarea mai multor persoane, altfel se poate ajunge la incidente îngrozitoare, la cel de-al treilea război mondial și la distrugerea întregii omeniri, la o adevărată sinucidere.

Să luăm, de exemplu, procedeul instituit în S.U.A. privind executarea hotărîrii de lansare a bombei cu hidrogen. Această hotărîre pleacă de la președintele S.U.A., trece pe la comandantul armatei, apoi pe la comandantul local și ajunge în cele din urmă la avion (submarin etc.). La bordul avionului, o cutie neagră — un dispozitiv electronic extrem de secret — cere automat să i se spună o parolă. Ea transmite apoi „confirmarea” comandantului de bord, care cere apoi altă parolă pe un alt circuit. Cînd s-a obținut și această a doua „confirmare”, comandantul armează bomba, dar nu singur, ci cu ajutorul și

acordul a doi membri ai echipajului. Odată bomba armată, comandantului de bord și membrilor echipajului nu le mai rămâne decât să o lanseze. Toate aceste operații presupun ca mecanismul care servește la armarea bombei, ca de altfel și bomba, precum și cutia neagră să fie în stare bună de funcționare. Trebuie deci verificate periodic, și asta conform unor instrucțiuni consemnate în anumite documente.

Aceste genuri de documente trebuie editate într-un număr considerabil de exemplare, întrucât bombele cu hidrogen se găsesc la bordul submarinelor, al avioanelor etc. Sustragerea unor asemenea documente ar avea consecințe deosebit de grave; de aceea, ele sunt păzite cu toată grija. Transportul lor dintr-o parte în alta se face numai sub supravegherea unui ofițer ales pentru aceasta, dar pe ele se specifică una din următoarele categorii: *strict secret*, *secret*, *confidențial*, *numai pentru uz intern*. Ziaristul John S. Tomkins, de la *Business Week*, a întocmit o listă cu motivele care, după el, pot să conducă la clasificarea unui document într-una din categoriile amintite:

1. Informația conține secrete tehnice sau comerciale ale unei societăți care lucrează pentru apărarea națională.

2. Informația prezintă interes din punct de vedere politic, atunci cînd:

a) dezvăluie anumite rivalități între diversele servicii militare;

b) este de natură să creeze antagonisme între diverse servicii militare;

c) îi poate traumatiza pe civili (de exemplu, o referire la războiul chimic);

d) pare să ridiculizeze, ceea ce face ca Congresul să intervină;

e) ar putea să-i supere pe aliați sau pe neutri.

3. Informația trebuie clasificată, deoarece fie că nu s-a mai auzit vorbindu-se despre ea și se apreciază că nu este bine să mai știe și alteineva de existența sa, fie că nu se cu-

noaște precis dacă este sau nu secretă, astfel că pînă la clarificare va fi oprită să circule.

4. Informația este un secret militar adevărat și răspîndirea lui ar putea aduce prejudicii țării.

Un alt tip de documente secrete, mai importante decît cele care se referă la modul de funcționare a unor arme, sînt cele ce consemnează anumite rezultate ce pentru moment nu pot fi făcute publice. Cu timpul, ele pot deveni publice, pentru a dovedi, în scopuri de propagandă, extraordinarele posibilități ale științei dintr-o anumită țară.

Descoperirile științifice făcute cu ocazia realizării bombelor atomice și, mai ales, crearea unui nou element — plutoniul — au fost atît de extraordinare, încît a părut util, pentru prestigiul S.U.A., să fie publicate.

În aprilie 1944, guvernul american a cerut profesorului Henry D. Smith, de la *Universitatea din Princeton*, să redacteze un raport destinat, într-o zi, publicului. Cîrînd ciornele raportului au început să circule între biroul său și diversele servicii de securitate, transportate de către agenți înarmați pînă în dinți, care dădeau dosarul oamenilor însărcinați cu verificarea și cenzurarea lui, așteptînd restituirea.

De asemenea, *F.B.I.*-ul a întreprins o anchetă minuțioasă asupra dactilografelor desemnate să bată raportul la mașină. Li s-a studiat trecutul, inclusiv dacă se născuseră din părinți legitimi. (O naștere din părinți nelegitimi putea deveni instrument de șantaj pentru agenții inamici.)

La 28 ianuarie 1945, raportul a fost terminat. La 2 august a fost dat publicității. La 6 august bomba a explodat. La 12 august s-a publicat un nou raport în care se făceau unele revelații științifice deosebite, iar savanților care contribuiseră la construirea bombei atomice li se aduceau laude.

Totuși, există multe „rapoarte Smith” care constituie tezaurul ascuns al unei țări. Dacă un serviciu secret străin ar reuși să intre prematur în posesia unei copii de pe un ase-

menea raport, el ar realiza cea mai mare ispravă posibilă din domeniul spionajului științific.

Care sint aceste rapoarte? Este greu de spus. Totuși putem să ne închipuim, în acest sens, următoarele:

DIN PARTEA AMERICANĂ

În urma lucrărilor întreprinse de Russel Wull și de Francis Nèel, deținători ai premiului Nobel în fizică pe anul 1970, electrostatica, știință destul de neglijată, a progresat foarte mult. Se poate presupune în mod întemeiat că în S.U.A., poate chiar și în altă parte, au fost realizate condensatoare electrice ale căror capacitate și constanță de timp sint de o sută de ori mai mari decât cele ce au existat pînă acum în acest domeniu.

Realizarea acestor condensatoare a fost ținută secretă, din motive pe care o să le vedem.

Înlocuirea detonatorului bombei atomice cu un condensator, pentru darea focului la bomba cu hidrogen, este prima lor întrebuințare. Acest sistem ar permite țărilor care n-au bomba A să construiască totuși bomba H; or, amenințarea cu proliferarea celei din urmă constituie deja un prim motiv pentru păstrarea secretului. Dar această întrebuințare nu este singura.

Ne imaginăm ce ar însemna construirea unui „radar”, alimentat de către un asemenea condensator, care ar proiecta o rază capabilă să distrugă rachetele.

Ne imaginăm o armă individuală „totală”, asemănătoare celor din romanele științifico-fantastice.

În sfîrșit — și mai ales — asemenea condensatoare pot fi folosite la emiterea unor puternice fascicule de bruiaj, în măsură să distrugă în același timp aparatele electronice de comandă și de control ale unei rachete termonucleare.

Ne putem, de asemenea, imagina folosirea de condensatoare ultraputernice în aplicațiile aerospațiale sau pe subma-

rine: de exemplu, fasciculul de lumină de o asemenea putere cu care să se poată fotografia de la distanță, sub apă. Poate că într-o zi se va edita un volum în care inventatorilor proce-
deului li se vor aduce omagii.

DIN PARTEA SOVIETICĂ

Există cu siguranță un raport a cărui publicare va da naștere, cînd va sosi timpul, la o imensă distribuie de decorații (pentru *Sputnik* s-au dat optsprezece mii), raport care se referă la sinteza directă a zahărului și a grăsimilor, plecînd de la gazul carbonic emanat de uzine și existent în atmosferă. Ne-am putea întreba de ce se păstrează secretul asupra unei descoperiri atît de importante. Din motive politice, în primul rînd. Asta ar aduce prejudicii unor țări mari exportatoare de zahăr.

Alte cercetări ținute în secret se referă la antimaterie, care, după cum se știe, este compusă din nuclee negative în jurul cărora se învîrt pozitroni. Teoretic, ea se distruge în contact cu materia normală. Dar o altă teorie, la fel de valabilă, susține că antimateria nu se distruge decît în contact cu materia normală de structură inversă.

Altfel spus, antimercurul ar exploda foarte violent în contact cu mercurul, dar ar putea fi păstrat în fier sau în orice alt element. Dacă această a doua teorie s-ar putea verifica în practică, o bombă cu antimaterie ar fi posibil să fie realizată destul de ușor, cu condiția să se dispună de antimaterie.

Oficial, sovieticii, care în acest domeniu sint cei mai avansați din lume, n-au putut să producă pînă în prezent decît cîțiva atomi de antiheliu 3, adică de heliu 3 invers, avînd un nucleu compus dintr-un antiproton și un antideuteron, menținuți împreună de forțe nu prea cunoscute și în jurul cărora se învîrtesc trei pozitroni (antielectroni).

După spusele unora, serviciile secrete americane, pe la

mijlocul anului 1966, i-au trimis președintelui de atunci, Johnson, un raport în care cereau ca americanii să intensifice cercetările în această direcție, pentru a nu se lăsa depășiți.

Ce avantaj ar prezenta bomba cu antimaterie? Răspunsul este foarte simplu.

Bomba cu hidrogen, cea mai eficace, transformă în energie, după relația Einstein, 80% din masă. Bomba cu antimaterie ar transforma în energie 200% din masa sa, căci antimateria nu numai că s-ar distruge ea în întregime, dar ar distruge și o masă echivalentă din materia normală.

Dacă sovieticii reușesc să pună la punct bomba cu antimaterie, fără îndoială că informațiile privind principiile ei generale de funcționare nu vor fi date niciodată publicității. Numai de la unul ca Penkovski ar mai putea afla Occidentul despre ele. Dar acest lucru este foarte puțin probabil.

DIN PARTEA ANGLIEI

E aproape sigur că un asemenea raport există și că el a fost redactat de către cercetătorii de la Porton pentru uzul armatei britanice. Se știe, de exemplu, că atunci când lordul Ritchie Calder, eminentul scriitor științific englez, a vrut să țină în Marea Britanie conferințe în care era vorba de o armă pe care el o numea „microbul Judecății de Apoi”, a fost făcut discret, dar ferm, să înțeleagă că asemenea discursuri nu erau indicate. A trebuit să renunțe. Progresele engleze în materie de armament bacteriologic sînt, mai mult ca sigur, considerabile, fiind descoperite și mijloacele de a se lupta împotriva efectelor lor.

Un aspect al problemei îl constituie publicarea de reviste secrete, al căror tiraj poate atinge chiar mii de exemplare.

Care sînt motivele publicării de materiale secrete în niște reviste ce pot fi mai ușor sustrase și exploatare de diverse servicii secrete străine? Ele sînt două: pe de o parte, cercetă-

torii individuali simt nevoia să cunoască părerea și a altor confrăți privind ideile lor; pe de altă parte, există necesitatea răspîndirii unor cunoștințe la alte centre de studii.

Ce conțin aceste reviste?

1. Articole originale care emit idei noi.

2. Probleme care preocupă pe mai mulți indivizi și cărora li se caută un răspuns.

3. Chestiuni specifice cu care se ocupă revistele.

Se înțelege că agenții serviciilor de informații din domeniul științei se străduiesc să obțină și să transmită, pe diverse căi, asemenea reviste (originale sau fotocopii), care prezintă evident un material extrem de prețios.

Așa au luat ființă ceea ce se cheamă spionajul și contra-spionajul științific, ca urmare a dezvoltării științei și tehnicii actuale într-un grad neunoscut deceniilor anterioare. Nici o întreprindere, nici o țară nu se poate lipsi de rezultatele cercetărilor care au loc în altă parte. Or, la acestea nu se poate ajunge întotdeauna pe căi legale.

CAPITOLUL XIV

SPIONAJUL ȘI CONTRASPIONAJUL ȘTIINȚIFIC

Spionajul militar urmărește să afle poziția, efectivele și dotarea tehnică ale forțelor militare din lume, în special ale acelor țări care pot constitui o amenințare pentru statul căruia îi aparține organizația de spionaj militar respectivă.

Spionajul economic vizează îndeosebi potențialul industrial al unei țări, capacitatea uzinelor sale, natura procedeelelor și tehnicilor folosite. El caută mai ales eșantioane, machete, planuri.

Dar spionajul științific ?

Spionajul științific se interesează mai ales de *idei*. Simplul fapt de a ști că americanii intenționau, în anul 1944, să construiască bomba atomică, le-a permis sovieticilor nu numai să-i ajungă din urmă, dar să îi și depășească, în anul 1950.

Spionii științifici supraveghează și obțin deci ideile. Alți spioni, mai competenți decât ei, le evaluează și recomandă fie continuarea cercetărilor, fie începerea unor experiențe proprii.

Contraspiionajul științific are drept sarcină prevenirea posibilităților care se oferă spionajului științific de a intra în posesia unor idei. Dacă apariția spionajului științific poate fi considerată de dată relativ recentă (aproximativ pe la mijlocul

anului 1942, când s-au cules informații despre ceea ce se producea la Pennemünde — apa grea), contraspiionajul este și mai tânăr.

Contraspiionajul nu urmărește neapărat să aresteze spionii, ci mai degrabă să-i identifice, să-i manipuleze de așa manieră încât cu ajutorul lor să se poată furniza inamicului informații false. Specialiștii în contraspiionaj numesc această acțiune *intoxicare*.

Contraspiionajul științific se ocupă cu următoarele probleme :

- limitarea circulației informațiilor științifice, cu ajutorul unei drastice compartimentări a muncii ;

- împiedicarea publicării premature a unor informații ;

- identificarea și luarea de măsuri împotriva spionilor științifici adversi ;

- furnizarea de informații false agenților adversi ;

- furnizarea pentru presa științifică, atât din țara proprie cât și din alte țări, a unor informații care să complice acțiunile spionilor științifici ;

- publicarea de informații cu privire la anumite lucrări ce se efectuează în străinătate, în scopul de a da posibilitate savanților și tehnicienilor din propria țară să obțină credite care, pe cale normală, nu le-ar fi acordate.

Lecturarea dărilor de seamă ale dezbaterilor parlamentare din S.U.A. este extrem de instructivă în acest sens. Majoritatea acestor dezbateri nu sînt ținute secrete. În dările de seamă difuzate în public se pot găsi lucruri foarte curioase. Un exemplu îl constituie dezbaterile care au avut loc atunci cînd s-a propus deblocarea unor credite considerabile pentru studierea farfuriilor zburătoare, sub pretextul că și sovieticii făceau acest lucru. Mai tîrziu, s-a dat citire unui lung raport, al profesorului Donald H. Menzel, din care rezulta că rușii nu se ocupau în nici un fel de așa ceva. Ne putem deci imagina că propunerea supusă dezbaterii făcea parte dintr-un sistem de „intoxicare”, menit să asigure obținerea de credite.

În S.U.A., problema contraspiionajului este complicată de

faptul oă, dacă se spune prea mult despre el, se informează în acest fel implicit și inamicul; dacă se ascund prea mult acțiunile lui, se riscă să se ajungă la abuzuri. Nu trebuie uitat că, în această țară, armele cele mai secrete sînt fabricate de industria particulară.

O anchetă a *Comitetului Bell* al Senatului american a demonstrat că, în societățile americane ce se ocupă de programele aerospațiale, se găsesc oameni care primesc sume enorme pentru a scrie „broșuri”! Senatorii s-au întrebat ce fel de „broșuri” ar putea redacta un funcționar pentru a primi asemenea sume? Li s-a răspuns că era imposibil să fie dezvăluit misterul, chiar și într-o dezbateră cu ușile închise.

S-ar putea să fie vorba de lucrări ultrasecrete care sînt plătite cu virf și indesat pentru a-i împiedica pe autorii lor să se lase „tentați” de alte oferte.

Există desigur și oameni care sînt conștienți că munca pe care o desfășoară este în folosul națiunii și nu trădează pentru un salariu mai bun. Un astfel de caz este cel al profesorului H. L. Nieburg, care, la începutul anchetei sale în legătură cu complexul militar-industrial-științific, a primit un telefon de la o societate californiană ce îi propunea pentru o muncă mai simplă dublul salariului său universitar. A refuzat, considerînd că cercetările sale asupra a ceea ce se cheamă „stadiul contractual” erau mai importante pentru națiune decît sarcina care i s-ar fi dat, aceea de a tăcea. Acest fapt dovedește că dolarul nu este dumnezeul tuturor americanilor!...

Una dintre principalele probleme ale serviciilor americane de contraspionaj științific constă deci în a lăsa să se continue în mod liber operațiile de control care permit o mai bună utilizare a banilor contribuabililor, veghînd în același timp ca documentul publicat să conțină maximum de informații false și minimum de date autentice ce ar putea face jocul unui eventual inamic.

O a doua problemă este cea a supravegherii îndeaproape a științificilor care îl informează pe președintele S.U.A., acesta trebuind, în principiu, să știe tot sau aproape tot. Pentru mo-

ment, după cîte se cunoaște, acești științifici sînt constituiți într-o comisie specială, care nu răspunde de activitatea ei decît în fața președintelui. În total, pe acesta îl sfătuiesc șase sau șapte savanți. Contraspionajul științific american trebuie să supravegheze acești cîțiva oameni foarte discret, dar fără să lase ceva la întimplare.

Pe serviciile de contraspionaj științific cel mai mult le interesează chestionarele cărora încearcă să le dea răspuns spionii.

De îndată ce au intrat în posesia lor, serviciile de contraspionaj științific pot să-și dea seama despre ceea ce adversarul știe deja și să-i furnizeze, în continuare, informații false.

În acest fel, o uzină inofensivă poate fi prezentată ca fiind locul unde se lucrează la punerea la punct a unei arme absolute!

Se poate, de asemenea, anunța adversarul că un savant foarte mare ar fi dispus să treacă la el, dar că vrea să negocieze această operație la nivel mai înalt. Se provoacă astfel venirea unui emisar, care poate fi arestat și păstrat ca monedă de schimb. De la caz la caz, dacă se deține un fir ce duce la serviciile secrete adverse, acestea pot fi anunțate că un savant de mare valoare, care deține multe date importante, a trecut sau este gata să treacă în tabăra lor. De acolo, prin procedee și legături stabilite dinainte, savantul respectiv poate transmite informații dintre cele mai valoroase. Bineînțeles că în acest caz este nevoie de un savant care să fie în același timp și un bun comediant, foarte patriot, gata de orice sacrificiu, căci el poate risca atît tortura cît și moartea. Totuși are și cîteva șanse să reușească și să scape.

În presa americană întîlnim adesea informații de acest gen: „Profesorul Smith, cercetător într-un laborator american, a dispărut în mod misterios în cursul nopții trecute în timp ce se plimba pe o stradă pustie. Este căutat peste tot”.

În continuare urmează un anunț și mai senzational:

„Să fi fost oare răpit cercetătorul american de către niște șarfurii zburătoare? Un bețiv, culeat într-un șanț în timpul

noptii în care a dispărut savantul, a văzut niște lumini pe cer..."

În sfârșit, după oțva timp, apare o dezmințire :

"Dacă cercetătorul american Smith a dispărut, e sigur că a fost lovit de amnezie. Psihiatrul său a declarat că el se considera ca principalul vinovat de uciderea lui Sharon Tate. De altfel, el nu participa decît la cercetări fără prea mare interes".

Pe urmă se așterne liniștea. Dar toate acestea îți sugerează „mîna” contraspionajului științific.

CAPITOLUL XV

PREȚUL SECURITĂȚII

Plaisir, zonă industrială în vestul Parisului ; laboratorul Bertin. Jur-împrejur, grilaj. La intrare, un paznic ; îți dă un bon și te supraveghează pînă la intrarea în hol. O portăreasă îți cere carnetul de identitate, trece pe un bon obiectul vizitei, numele persoanei căutate, ora întîlnirii. Apoi îți înmînează o hîrtie și-ți cere să fie semnată de persoana la care mergi. O secretară vine, te ia și te duce pînă la locul întîlnirii.

Cînd totul se termină, ești condus pînă la poartă, iar pe bon se notează ora cînd ai plecat.

Acesta nu este totuși un laborator militar ; este unul din birourile de invenții, de cercetare, de dezvoltare și de studii dintre cele mai moderne din Franța, numărînd 180 de ingineri, fizicieni, desenatori. Este laboratorul inginerului Jean Bertin, inventatorul aerotrenului și naviplanului, un specialist al tehnicii fluidelor.

Asupra modului cum este apărat secretul oare înconjoară cercetările acestei mici uzine și ale altora asemănătoare se ironizează mult.

Punctul de vedere al lui Jean Bertin este clar : trebuie evitat ca oricine să poată intra, să se plimbe și să observe ce vrea.

O singură privire poate permite să se afle multe.

Aceasta este și părerea unui fizician francez care, acum citva timp, a făcut o călătorie în U.R.S.S. pentru a vizita *Institutul de optică* din Leningrad, unde se făceau cercetări ce îl interesau în mod deosebit. „O scurtă vizită în anumite locuri, afirma el, mi-ar fi fost suficientă ca să-mi dau seama de stadiul lucrărilor sau cel puțin să-mi fac o idee cu privire la eventualele impasuri în care se găseau colegii mei sovietici”.

Dar autoritățile, cunoscând valoarea acestui vizitator, au multiplicat obstacolele pentru a-l împiedica să ajungă pînă la locurile vizate de el.

Apărarea împotriva *aruncărilor de priviri* permite, de asemenea, să se prevină alte forme de agresiune.

Partizanii acestei securități susțin că ea nu trebuie neapărat să fie costisitoare și că se poate lupta eficace împotriva spionajului industrial printr-o bună organizare a muncii, care implică o definire precisă a sarcinilor, a responsabilităților și a accesului la secrete. „De îndată ce o țară are un avans tehnologic într-un anumit domeniu, spune dl Bertin, există riscul spionajului industrial, căci cei care au rămas în urmă sînt tentați, pentru a lichida întîrzierea, s-o ia pe scurtătură”.

RĂZBOIUL ECONOMIC PRESUPUNE COEXISTENȚA

Astăzi, forțată de concurența germană, japoneză, americană și britanică, Franța trebuie să-și înzestreze industria cu mijloace de atac și de apărare. Mulți compară războiul industrial cu un conflict militar. Nu este însă vorba de o bătălie în care nimicirea adversarului este obiectivul final. Războiul economic presupune coexistență și prin aceasta diferă el de conflictul militar. Analogiile lor nu sînt decît aparente. Pînă în prezent doctrinarii, cei ai lumii capitaliste, n-au găsit alt stimul pentru viața economică decît concurența; ea singură garantează, în aparență, creșterea nivelului vieții.

Pe măsură ce concurența se întetășește, armele războiului

economic devin și mai ucigătoare, iar recurgerea la spionaj, care este una dintre cele mai periculoase arme, ar putea fi comparată cu folosirea de gaze sau bombe bacteriologice într-un război militar.

America, Japonia duc lupta fără a preciza lista loviturilor permise.

BARICADELE SECRETULUI

Pe cît se dezvoltă mijloacele de investigare, pe atît măsurile de securitate se întăresc.

„Este inevitabil, spun mulți mari industriași. Nu pot fi împiedicate anumite excese; pentru a le limita, ar fi necesar să se creeze servicii de securitate, să se întărească chiar «efectivele unei poliții specializate»”.

Industriașii, statele au ajuns să cheltuiască sume exorbitante pentru a se apăra. De exemplu, industriașii americani întrețin o armată de 176.000 de „anchetatori” și de paznici și cheltuiesc pentru a se apăra împotriva spionajului industrial mai mult de șapte miliarde de franci.

Printr-un ulmitor fatalism, „societatea dominată de mașini” răspunde la constrîngerile psihologice și sociale, pe care ea le impune, prin măsuri de pretinsă salvagardare care îi limitează libertatea și expansiunea.

Neputînd să stăpînească dezvoltarea orașelor lor mari, țări ca America, Marea Britanie, Franța, Japonia răspund creșterii criminalității prin mărirea efectivelor poliției; o escaladă care nu duce decît la conflicte: lupte de stradă, infruntări între asasinii produși de lumea industrială capitalistă și factorii însărcinați cu apărarea meterezelor ruinate.

Monștrii industriali nu par să-și imagineze pentru moment alt răspuns agresiunii decît apărarea și contraatacul. Mijloacele care le sînt puse la dispoziție se perfecționează și se înmulțesc: informatica, televiziunea, radioul etc.

Suprimarea barierelor vamale, multiplicarea acordurilor

internationale care restrâng înțelegerile și favorizează cu fiecare zi ce trece libera concurență, evoluția tehnicilor nu-i mai asigură Franței nici o poziție științifică sau industrială privilegiată. Industria sa va trebui să se bată cu mai multă înverșunare și să-și dubleze atenția.

Firmele, ca și persoanele luate individual chiar se văd obligate să inventeze mijloace de apărare dintre cele mai diverse pentru a putea rezista agresiunilor de tot felul. Ele sînt constrinse să-și baricadeze secretele. Aceasta este o apărare mai mult pasivă.

CREDIBILITATEA AMENINȚĂRII

Pentru a justifica necesitatea prezenței lor în întreprindere și pentru a-și motiva acțiunile, responsabili cu asigurarea securității evocă o estimare care ar fi fost efectuată de serviciile oficiale: sovieticii păstrează secretul lor în proporție de 80%, americanii 60%, francezii 10%.

Pentru dl André Cochet, fost ofițer al armatei aerului, principalul responsabil cu securitatea de la SNECMA (Societatea Națională de Studii și de Construcții Aeronautice), acestea sînt fără îndoială cifre aproximative, dar care redau în esență măsura rămîinerii în urmă a Franței în domeniul respectiv. Dl Cochet, care se află de zece ani la SNECMA, a fost unul dintre primii agenți de securitate. Sarcina sa: să asigure apărarea morală, cea a cercetătorilor, și fizică, cea a invențiilor lor; să definească ceea ce este secret și ce nu.

Apărarea morală constă în a face personalul unei întreprinderi să devină conștient de necesitatea de a ține secrete cercetările lor.

Americanii spun, în acest sens, că nu există decît o singură metodă: *They must be happy*. Ei trebuie să fie mulțumiți, adică bine plătiți.

Cum aceasta nu este cazul în Franța, se încearcă convingerea lor în alt mod.

„Riscați să fiți pedepsiți cu șase luni pînă la un an închisoare dacă...” se stipulează în unele contracte de angajare.

Pentru dl Cochet, ca și pentru omologii lui de la Thomson, Renault, Dassault, Matra, cel mai greu a fost să facă credibilă amenințarea pe care o reprezintă spionajul. Astăzi, dl Cochet consideră că cei 18.000 de funcționari de la SNECMA și-au format reflexul de a preveni sau de a alarma pe agenții desemnați să se ocupe cu apărarea întreprinderii, de îndată ce observă un fapt anormal. El primește mai mult de zece telefoane pe zi. I se semnalează cîte un dosar rătăcit, cîte o servietă uitată în metrou, cîte un vizitator ciudat etc. În afară de conștientizarea funcționarilor privind pericolul pe care îl reprezintă spionajul, dl Cochet a luat măsuri să se instaleze case de fier; a înmuiat coșurile de hîrtii și le-a incinerat conținutul; a mărit numărul paznicilor, mai ales al celor de la ușile laboratoarelor. Deținătorii unor secrete au fost, de asemenea, limitați la maximum. Rămîne să vedem care este eficacitatea acestor măsuri, în continuare.

CERERI „CUSUTE CU AȚĂ ALBĂ”

Dl Cochet s-a preocupat, de asemenea, și de probleme comerciale.

Unul din sistemele de apărare cel mai dificil de pus la punct în relațiile comerciale privește domeniul tratativelor. Pînă unde se poate merge cu relatarea despre tehnicile și procedeele proprii în cursul unor asemenea tratative comerciale?

Jean Bertin se plînge mereu că nu are încredere în agenții intermediari în afacerile comerciale. Aceștiaiau contact cu laboratoare sau industrii sub pretextul că cumpără licențe sau fac propuneri pentru piață. Ei sînt destul de experimentați, pe plan atît tehnic cît și comercial, pentru a afla, dacă vor, de la un interlocutor și alte informații decît cele pe care sînt îndreptățiți să le cunoască. Multe cereri sînt „cusute cu ață albă”, iar serviciile comerciale le descoperă ușor, dar sînt

și altele foarte subtile. Toate acestea obligă fiecare întreprindere să pună la punct un sistem de răspunsuri gradate, fiecare parte a secretului fiind dezvăluită pe măsură ce negocierea avansează.

Vinzătorul trebuie să spună atât cât să-l facă pe cumpărător să devină interesat, dar nu prea mult, pentru că altfel riscă să dea totul, înainte chiar de a începe să vândă.

La SNECMA s-a făcut un fel de delimitare între secretele care trebuie să fie protejate și cele care nu. Pe fiecare document se menționează categoria: secret, confidențial sau difuzare restrinsă.

Există, de asemenea, două nivele de protecție: o apărare globală și permanentă a uzinelor și produselor lor; o apărare adaptată la fiecare caz în parte. Când un industriaș încheie un contract cu SNECMA, se include și un capitol de apărare, specificându-se și sancțiunile.

Prețul securității n-a fost niciodată evaluat în Franța. D.S.T. se lovește întotdeauna de scepticism când este vorba să țină conferințe în fața organizațiilor profesionale în legătură cu apărarea secretelor.

IMPOTRIVA SECURITĂȚII, DAR PENTRU INDISCRETIE

Unii patroni consideră că asigurarea securității este o problemă care ține de autoritatea fiecărei întreprinderi; ea singură este în măsură să o rezolve. Ei preferă mai degrabă să țină deschise porțile pentru oricine, decât să le închidă după ei înșiși, lăsând mai ales în seama fiecărui sector grija de a-și proteja secretele. Într-adevăr, de multe ori este necesar să se arate ce se fabrică; acesta este un argument comercial care nu-i lipsit de importanță.

Operația porți deschise, angajată în Franța de mai mulți ani, pare că s-a bucurat de un mare succes, pentru că, în 1970, mai mult de o mie de fabrici au fost vizitate. Pentru a preveni scurgerile de informații prin acest mijloc nu s-a luat nici o

măsură deosebită, deși, așa cum spun industriașii, unii vizitatori străini, chiar concurenți, au fost surprinși în flagrant delict de furt.

Japonezii continuă să fotografieze. În anumite locuri, unii dintre ei au fost dați politicos afară pentru că fotografierea era interzisă.

Într-o uzină siderurgică, o spioană a fost surprinsă băgând pilitură de oțel într-o mânășă; în mai multe ateliere de textile sintetice, câteva perechi de foarfeci au fost confiscate de la „vizitatori”.

Toate aceste fapte sînt calificate adesea drept „copilării”, iar autorii lor sînt tratați după moftul gazdei: cu umor sau cu dispreț.

În Anglia, uneori lucrurile merg și mai departe. În unele sectoare, industriașii își arată unii altora tot ce fac, considerînd că asta nu servește decît progresul tehnicilor și ameliorării produselor lor. Pe piață, cel mai puternic va fi cel care are mai multă imaginație.

Această indiferență a industriașilor europeni față de spionajul industrial nu este decît aparentă. În fapt, ea camuflează un anumit adevăr. Cîteva indicii dovedesc că față de personalul lor sau față de cei pe care vor să-i angajeze, din ce în ce mai mulți patroni emit rezerve, neîncredere sau exercită anumite presiuni. Ei denigrează securitatea întrucît costă mult, dar admit indiscreția, căci ea poate să le aducă venituri.

Mulți industriași francezi s-au convins de valoarea stațiilor în străinătate. Ei trimit mai ușor ca înainte, uneori pe cheltuiala lor, tineri ingineri să caute idei și mostre la concurenții americani, britanici și cîteodată germani. Au observat și ei că deplasarea de oameni este unul din mijloacele cele mai sigure de informare.

Fără îndoială că această nouă mentalitate nu este străină de campania de informare angajată de către D.S.T. pe lângă industriașii francezi.

CAPITOLUL XVI

PENTRU APĂRARE: UN SINGUR AZIMUT

În rue des Saussaies, unde D.S.T. are citeva din serviciile sale, apelurile telefonice rezervă și unele surprize. Fie că își dau numele sau nu, informatori benevoli pun câteodată copiii contraspionajului pe piste serioase. Așa a fost, de exemplu, cazul unei afaceri privind primul submarin atomic francez, *Redutabilul*.

În cazul respectiv, interlocutorul de la telefon era X..., directorul unei societăți specializate în reproducerea de planuri. El explica:

— Actualmente noi lucrăm la planurile privind circuitele electronice ale submarinului *Redutabilul*. Unul din funcționarii noștri a fost contactat de către un individ care i-a cerut copii după aceste documente. Ei și-au dat întâlnire pentru mîine seară pe peronul gării din Villeneuve-Saint-Georges. Ce trebuie să facem?

— Spuneți-i funcționarului dv. să aducă planurile la întâlnire, i-au răspuns specialiștii de la D.S.T., de restul ne ocupăm noi.

A doua zi, un dispozitiv de supraveghere a fost pus la punct în jurul gării și s-a întins o cursă. La miezul nopții,

cei doi oameni se întilnesc. Fluierături, urmărituri, arestări: gurile-cască cred că asistă la turnarea unui film. Spionul este funcționarul unui director de tipografie concurent, Y..., fost asociat al lui X... Acesta știa că X... descoperise un procedeu de copiere complet original, care îi deschisese drum spre numeroase comenzi, printre care și acelea ale *Apărării Naționale*. El obținea chiar comenzi pe care directorul tipografiei Y... le deținea mai dinainte. De aceea, acesta din urmă a vrut să obțină documente care să-i permită să afle mai mult asupra procedurii respective.

Fără îndoială că, printr-un asemenea mijloc, el mai intenționa să-l discrediteze pe X..., demonstrind că secretul nu era bine păstrat la acesta, dovadă fiind faptul că i se fuseră reproduceri după planurile *Redutabilului*.

Pentru D.S.T. cazul ținea de concurență neloială, de divulgare de secret de fabrică sau de furt; nu era vorba de spionaj industrial în accepțiunea definiției date de către Codul penal francez. Trebuie într-adevăr ca „interesele economice esențiale ale națiunii să fie amenințate” pentru a fi justificată o intervenție a D.S.T.-ului.

TREIZECI DE AFACERI SERIOASE ÎN FIECARE AN

Interesele economice esențiale? Este o definiție foarte largă, pentru că agresiunile împotriva acestor interese vin din toate părțile, îmbracă formele cele mai diverse și nu mai poate fi vorba de cincizeci sau o sută de polițiști, ci de mari efective ale D.S.T., specializate în probleme industriale, care să le contracareze eficace. Astfel, ele rezolvă în medie anual treizeci de afaceri serioase de spionaj.

În temeiul unui decret din 7 noiembrie 1951, D.S.T., compus din 1200 de lucrători, este însărcinat cu „cercetarea, controlul și reprimarea tuturor activităților secrete ale străinătății în departamentele franceze”.

D.S.T.-ului îi este încredințată urmărirea spionajului și a

trădării; tot acestui organism îi revine și sarcina de a detecta amestecul serviciilor speciale străine în diferite domenii ale vieții interne a țării. Când este vorba de *Apărarea Națională*, textele prevăd că nu numai punctele sensibile militare sau civile trebuie avute în vedere, ci și francoul, economia, potențialul național. Textele respective se referă la „amenințările” venind din partea unor țări cu regimuri diferite de cel al Franței, fapt pentru mulți destul de neînțeles. La această nedumerire s-a răspuns oficial că, în cadrul economiei „liberale”, agresiunea venind din partea țărilor capitaliste nu poate fi considerată decât ca o formă de concurență, și că nu poliției, ci întreprinderilor, sectoarelor industriale, le revine sarcina de a-și apăra secretele.

Totuși, în practică există unele „nuanțe”, iar serviciile *antenei industriale* a D.S.T.-ului au ajuns până acolo încât supraveghează destul de îndeaproape, de exemplu, anumite „consilii de securitate” particulare străine, la care unii industriași francezi fac uneori apel.

Fără îndoială, poliția nu este, în multe privințe, suficient de înarmată, nu cu pistoale, ci cu experți și ordinatoarele, pentru a măsura și contracara invaziile... aliaților Franței.

SĂ APĂRAM INDUSTRIILE DE VÂRF

Oricum, polițiștii sînt niște soldați, ei nu trebuie să discute, ci să facă ce li se spune.

Care sînt deci sarcinile ce le revin? Ele sînt legate în general de prevenirea agresiunilor îndreptate spre toate sectoarele industriale care mai de aproape sau mai de departe lucrează pentru *Apărarea Națională*, adică majoritatea întreprinderilor importante (o sută cincizeci în regiunea pariziană și cinci sute în provincie).

Un exemplu: timp de mai mulți ani agenții unei puteri străine au dat tircoale unui important laborator francez care descoperise un procedeu de vaccinare a animalelor domestice;

procedeul permitea tratarea mai multor mii de animale deodată și de aceea se vindea destul de bine în toată lumea.

Furtul acestei invenții ar fi putut avea două consecințe: una pe plan comercial: dacă vaccinul ar fi fost fabricat și de alte laboratoare, s-ar fi putut pierde piețe importante; alta pe plan militar: în ipoteza în care într-un caz de război o țară n-ar fi ezitat să folosească arme bacteriologice, ar fi fost simplu să se folosească această descoperire în sens invers, respectiv pentru răspîndirea febrei aftoase asupra animalelor sau a gripei asiatice asupra populației.

Serviciul *industrie* al D.S.T.-ului a fost astfel obligat să-și extindă cîmpul supravegherii asupra întreprinderilor care nu lucrau pentru *Apărarea Națională*. Este vorba atît de acelea care au secrete de apărare și au cerut o protecție, cît și de firmele ce n-au cerut nimic, dar ale căror produse au o mare valoare la export și prezintă un interes deloc de neglijat pentru economia națională.

Toate industriile de vîrf răspund acestor criterii: nucleară, aeronautică, chimică, farmaceutică, electronică etc.

Se ivește însă o problemă dificilă: mulți industriași se opun și nu admit amestecul în treburile lor, iar pe de altă parte diversitatea sectoarelor ce se impun a fi acoperite cere din partea agenților D.S.T. cunoștințe enciclopedice. Chiar dacă nu întotdeauna toți polițiștii reușesc să aibă asemenea cunoștințe, ei au în schimb o mare calitate — aceea că sînt încăpățînați — știind că trebuie să învingă nu numai pe spioni, dar și opoziția unora dintre cei pe care au datoria să-i apere.

O FIȘĂ ÎN PLUS

Una din misiunile lor constă, într-adevăr, în a lua contact cu conducătorii de firme, cu responsabili cu securitatea lor — susceptibili să constituie ținta unor spioni —, să se informeze cu privire la unii noi salariați încadrați în posturi „vulnerabile” (ingineri sau paznici), să cunoască conduita unor stagiați străini etc.

În sfârșit, supravegherea lor se exercită întotdeauna asupra oamenilor; asta explică poate neliniștea, reticențele și chiar îndoiala unor responsabili de sectoare.

Agenții secției *obiective* a D.S.T.-ului se străduiesc să afle cine sînt cei în măsură să cunoască ansamblul secretelor întreprinderii. În general, aceștia sînt în număr restrîns: personalul din conducere, cel de la sinteze, cel însărcinat cu concentrarea ansamblului de cunoștințe privind directivele respectivei întreprinderi, proiectele sale, sursele financiare, brevetele, calificarea personalului, debușeurile comerciale externe, legăturile cu filialele din străinătate etc.

Alți funcționari au cunoștințe mai fragmentare, dar susceptibile să-i intereseze pe spioni: programatorii, de exemplu, căci sistemele de ordinatoare sînt chemate să capete din ce în ce mai mare importanță; interpreții, ghizii, persoanele însărcinate cu ținerea legăturii cu cumpărătorii străini.

Toți acești oameni nu sînt în mod automat supravegheați. Dar ei fac obiectul unei anchete care poate să le scoată la iveală defectele sau obiceiurile rele.

Astfel, oricine poate face într-o zi obiectul unei fișe, dacă din întîmplare capătă acces la vreun secret al întreprinderii.

D.S.T.-ul supraveghează, de asemenea, inginerii și tehnicienii străini care lucrează în aceste întreprinderi, îndeosebi pe cei veniți din țările din Est, care pot fi supuși unor presiuni, șantaj etc.

INSTRUCȚIUNEA Nr. 2000

Agenții secției *contacte* a D.S.T.-ului merg în întreprinderi pentru a-i face pe conducători conștienți de necesitatea apărării unor secrete.

De cîțiva ani de zile, ei organizează conferințe, controlează personalul care se angajează în sectoarele sensibile, îi fac pe salariați să respecte *carta de securitate*, o instrucțiune inter-

ministerială confidențială din 27 iulie 1966, cu nr. 2000, elaborată de guvern pentru a „revaloriza noțiunea de secret”.

Angajatul chemat să cunoască anumite secrete trebuie să justifice încrederea ce i se acordă. Procedura de studiere a lui presupune o anchetă asupra personalității postulantului. Dacă acesta se dovedește „vulnerabil”, este îndepărtat din postul sensibil. Faptul se întîmplă la aproximativ 5% din cazurile luate în studiu.

Polițiștii însărcinați cu menținerea legăturilor cu industria și administrațiile culeg informații care merită să fie aprofundate. Ei le încredințează secției *anchetă*, a cărei sarcină este cea mai complicată. Afacerile de spionaj sînt întotdeauna foarte dificile, ele nu pot fi tratate ca niște infracțiuni obișnuite.

În contraspionaj, adversarul este inaccesibil; acesta este adesea o centrală de informații, care se găsește fie în străinătate, fie într-un consulat sau o ambasadă ce beneficiază de extrateritorialitate.

Pe de altă parte, agentul de informații este polivalent, chiar dacă există un obiectiv precis.

Orice informație este bună. Agentul de informații analizează întotdeauna dacă poate folosi atît datele primite cît și persoana care i le furnizează. În plus, agentul de informații lucrează cînd vrea; el are libertatea să aleagă momentul, locul și metodele de acțiune. Uneori un amănunt oarecare poate atrage atenția D.S.T.-ului și atunci cazul este luat în lucru. Ani de zile pot să treacă fără să se vorbească ceva despre el. Apoi un nou fapt declanșează alarma. Dacă prezumțiile sînt destul de puternice, se începe urmărirea suspectului. Trebuie uneori să se meargă cu cercetările mult în trecutul său, să i se cunoască familia, activitatea politică din timpul studenției, relațiile, călătoriile, pregătirea profesională.

Faptul presupune o documentare foarte precisă. În domeniul contraspionajului, este suficient un mic eveniment pentru a se deschide un dosar. Acest dosar conține la început

o acumulare de fapte fără importanță care permit mai târziu să se stabilească anumite prezumții. Ulterior va mai trebui mult timp pentru adunarea probelor.

EXPERTII DIN UMBRĂ

De aceea, munca agenților de contraspionaj este obscură; ei sînt ajutați în investigațiile lor de către servicii externe care în domeniul științific și industrial numesc un anumit număr de experți ce îndeplinesc și ei, în umbră, o muncă enormă. Trebuie să cităm în acest sens *Delegația ministerială pentru armament, Secretariatul general al Apărării Naționale, Delegația generală a cercetării științifice și tehnice, Direcția cercetărilor și mijloacelor de încercare* — care sînt la curent cu toate descoperirile științifice și tehnice din lume și fixează tot ceea ce ține de aceste informații: savanții, inginerii, produsele nou inventate etc.

Documentariștii centrelor de exploatare a informațiilor (C.E.R.) și ai centrelor de exploatare a informațiilor științifice și tehnice (C.E.R.S.T.) analizează toate aceste date cu caracter militar, politic, economic și științific și țin documentarea la dispoziția unor organisme conducătoare ale statului.

Orice persoană străină care vrea să viziteze o întreprindere importantă este dată pe listă la D.S.T. și se începe o anchetă asupra ei. Ancheta se sfîrșește întotdeauna prin acordarea autorizației de vizită sau, dimpotrivă, printr-un refuz.

Intrucît un spion nu-și afișează pe față intențiile, poliția are tendința să suspecteze pe toată lumea. Cum nu există poliție cît de cît competentă care să nu descopere o parte din cei vinovați, nu există nici una fără informatori.

În Anglia, agenții oficiali de la *Special Branch* (Ramura specială) a *Intelligence Service*-ului — corespondentul englez al antenei industriale a D.S.T.-ului — sînt cunoscuți și culeg informații cu ajutorul colaboratorilor benevoli, recrutați din toate straturile societății.

O asemenea osmoză între populația franceză și poliție pare încă dificil de realizat. În Franța, polițistul inspiră încredere și neliniște în același timp: este de *bon ton* aci să recurgi la un polițist pentru a-ți da anumite relații, dar mai puțin să te afișezi cu el în lume sau să-i furnizezi informații.

Aceasta explică, în particular, atitudinea rezervată manifestată de numeroși industriași față de D.S.T. și recurgerea de către ei la tot felul de agenții particulare care, în rezolvarea cazurilor ce li se încredințează, folosesc întreaga gamă de mijloace de ascultare și de instalații de detectare. În ciuda legilor apărute în ultimii ani, aceste practici neliniștitoare se dezvoltă tot mai mult în Marea Britanie, în R. F. a Germaniei, în Franța, Olanda, Elveția ș.a.

Teoretic și oficial nimeni nu vinde și nu fabrică *gadges-uri*. Dar practică și semioficial folosirea lor este din ce în ce mai răspîdită.

CAPITOLUL XVII

GADGES-uri PENTRU SPIONI

Astăzi majoritatea ambasadelor dispun de o cameră de securitate demontabilă și au echipe de detectare a microfoanelor. Acest lucru este obligatoriu întrucât nu mai poate fi vorba doar de apărare împotriva omului-spion, ci și a materialului pe care el îl folosește.

FĂRĂ SĂ VEZI ȘI FĂRĂ SĂ AUZI

Cu ultrasunetele s-a atins perfecțiunea în materie de ascultare. Un fascicul de unde, dirijat asupra ferestrei unei camere în care se dezbat afaceri serioase, retransmite vibrațiile geamului sub influența vocilor. (Această tehnică lasă mult în urmă vibratorul acustic — destul de recent descoperit — care se lipește ca o ventuză de geam și retransmite vibrațiile.)

Spionul nu aude și nu vede. La oarecare distanță, într-o mașină care staționează, el lasă să funcționeze un convertizor care traduce aceste vibrații în clar și le înregistrează pe bandă magnetică.

Dacă vrea să vadă sau să audă, dispune de microfon direcțional. Instalat la câteva zeci de metri în direcția persoanei

supravegheate, aparatul face să se audă foarte bine orice conversație, indiferent dacă ea are loc într-o bară, în mijlocul unui lac sau pe o stradă dintre cele mai aglomerate.

În această direcție, imaginația specialiștilor în electronică și circuite imprimate nu cunoaște limite. Serviciile de contra-spionaj rămân citeodată uimite de ingeniozitatea unor procedee.

La 6 iunie 1969, la Roma, consiliul de administrație al unei mari firme de automobile se reunea pentru a studia perspectivele de extindere a pieței. Unuia dintre membrii consiliului i-a căzut un stilou ascuns în mîneca hainei. Din capacul stiloului a ieșit un emițător minuscule, care se alimenta cu electricitatea emisă de corpul uman.

Detectarea nu este decît o parte a activității unui agent secret. După ce a găsit informația, el trebuie s-o facă să ajungă la destinație. În acest domeniu, vechiul radio își găsește locul pe un raft din magazin. Emisiunile scurte continuă să rămînă valabile, dar tind să dispară în favoarea *Delta*.

Emisiunile scurte îngreuiază reperajul gonio, dat fiind timpul de câteva secunde cît durează emisiunea — uneori un minut. Această tehnică constă în înregistrarea pe bandă magnetică a unui text codificat, bandă care apoi este trecută în transmisiune rapidă în emițător. În acest stadiu nu se înțelege absolut nimic. La recepție, e suficient să se dea textul la relanti ca să i se restituie claritatea.

Delta, în schimb — care i-a adus inventatorului său, savantul britanic Dirac, premiul Nobel — constă într-un fel de linie telefonică fără fir, practic indetectabilă, căci aparatul nu poate transmite decît într-un singur punct din lume.

PERLE CARE ACUZA

Lista *gadges*-urilor descoperite în ultimii ani de către F.B.I.-ul american, Scotland Yard-ul englez, D.S.T.-ul francez, *Contre-spionaggio* italian, B.F.V.-ul german și G.U.K.R.-ul sovietic este impresionantă. Pentru descrierea lor ar fi necesare mai multe volume.

În 1969, spioana americană Nita Capini a fost trădată de propriul său colier de perle, în interiorul căruia fuseseră instalate un microfon, un emițător și o baterie.

Am vorbit mai înainte de *camerele de securitate* din unele ambasade, dar trebuie să amintim, de asemenea, și de multitudinea mijloacelor de bruiaj și de detectare a *gadges*-urilor.

Trebuie, de asemenea, să subliniem că nici contraspionajul nu ezită să folosească *gadges*-urile pentru desoperirea agenților adversi.

În octombrie 1968, spionul turc Imre Nahit, prim-controlor al conturilor la *Secretariatul N.A.T.O.* din Bruxelles, a fost denunțat de către o baliză emițătoare plasată, fără știrea lui, în închizătoarea servietei. Contraspionajul știa că Nahit pleca frecvent din capitală într-o mașină neidentificată; omul își cunoștea bine munca și reușea destul de ușor să scape de filaj. Cu ajutorul unui receptor cuplat la un goniometru, agenții securității au reușit să-l urmărească pe Nahit de la distanță și să-i descopere astfel legăturile.

CREIERE ELECTRONICE

Cînd centralele de spionaj folosesc pe scară mare descoperirile din domeniul electronicii, agentul care caută informațiile se vede obligat să facă și el același lucru.

Toate aceste instrumente de detectare de care el se servește pentru a spiona sau contraspiona nu sînt decît niște copii în miniatură ale enormului material folosit de marile servicii moderne, adevărate creiere în care se încrucișează circuitele informaticii și electronicii.

În epoca sateliților echipați cu radaruri, cu detectoare de infraroșii sau cu magnetometre, tipul vechi de culegere de informații pare depășit. În zilele noastre, transmiterea de informații privind sistemul de apărare al unor națiuni se face cu ajutorul sateliților.

În ceea ce privește analiza, decriptarea, fișarea, traducerea sau cercetarea sînt la modă ultimele descoperiri ale informaticii.

La *S.D.E.C.E.* din Paris, noua *UNIVAC 9400* colăționează informațiile primite din patruzeci de sectoare străine; la Londra, *I.B.M.*-urile *Intelligence Service*-ului efectuează peste 100.000 de adunări pe secundă; la Moscova, ordinatorul scoate în trei secunde fișa care interesează din cele trei milioane existente; *N.S.A.* poate descifra un cod nou diplomatic norvegian în zece ore. Exemplele pot continua.

Mai mult, centralele se pot deplasa dintr-un loc în altul cu tot echipamentul lor de ascultare, de înregistrare, de analiză și de apreciere. Înainte avionului-spion a apărut nava-spion, a cărei existență a fost practică oficializată de către afacerea *Pueblo*. După avatarurile lui *U-2*, satelitul a devenit un adevărat laborator de spionaj, pînă la definitivă instalare a platformelor spațiale prevăzute de programele american și sovietic.

În sfîrșit, instalațiile de ascultare submarine *Pūianjenul de mare*, aflate pe fundul Pacificului, în largul Insulelor Hawaii, sînt mai mult decît sofisticate, întrucît ele sînt echipate cu computere ce rețin zgomotele emise de submarine pe care, astfel, sînt capabile să le identifice.

Ascultările și detectările sînt cheile spionajului modern. Microfoanele de altă dată s-au transformat în rețelele americane *BEMWA* — o rețea de radaruri instalate în Alaska, capabile să detecteze rachetele intercontinentale — sau *NADGE*, o rețea radar de detectare instalată de *N.A.T.O.* în Turcia. Radarurile au o asemenea putere și sensibilitate, încît pot să acopere eficient o zonă considerabilă.

În 1960, lumea se minuna de posibilitățile oferite de către detectoarele de infraroșii ale lui *U-2*. Cinci ani mai tîrziu, nu se mai mira nimeni nici măcar de magnetometru, acest aparat extraordinar de măsurare a variațiilor cîmpului magnetic.

Ceea ce scapă detectoarelor cu infraroșii va fi imediat reperat de sateliții dotați cu magnetometre.

Centralele de spionaj au rămas foarte surprinse, în anul 1957, de un articol al profesorului J. B. Rhine asupra studiului fenomenelor de telepatie. Considerind că parapsihologia și-ar putea găsi o aplicare în domeniul informațiilor, sovieticii au început o vastă operație de „contactare” a savanților care studiau această problemă. A luat astfel ființă un centru de studii lângă Marea Caspică. În universitățile din Leningrad și din Kiev, elevii unui expert în telepatie, profesorul Vasiliev, au încercat să pună la punct un sistem de legătură mintală.

Cît despre americani, ei au trecut direct la studii practice, făcînd experiența cunoscută cu *Nautilus*: o persoană anume pregătită în acest sens, instalată la bordul unui submarin, a reușit să intre în contact prin telepatie cu o altă persoană din Washington. Pentru *Pentagon*, experiența a fost concludentă.

De atunci, lucrările privind această problemă au continuat la Bedford, în laboratorul de cercetări psihice, care lucrează în strînsă legătură cu *Massachusetts Institute of Technology*. S-a făcut o nouă experiență în acest domeniu, de data asta între un ordinator instalat într-un satelit și o persoană de pe pămînt. Deși această experiență nu s-a soldat cu un succes, ea nu a constituit totuși nici un eșec, susțin cei care au pus-o la cale. După părerea lor, va veni un timp cînd se va putea corespunda în acest fel de la mii de kilometri, fapt ce va face ca informațiile și instrucțiunile transmise pe această cale să nu poată fi interceptate.

Bazat în mare parte pe tehnologie și axat pe cercetări științifice, spionajul de astăzi este dus într-un spirit ofensiv. El face abstracție de orice morală, se sprijină atît pe subversiune cît și pe „intoxicare” și investighează obiective nu numai din afara granițelor unei țări, ci și din interiorul ei. Astăzi firmele capitaliste au proprii lor spioni și contraspioni și se comportă ca niște națiuni în război. Iată cîteva exemple:

Hotel *Mayflower* din Washington. Conducătorii a două

societăți țin o reuniune importantă într-o cameră a hotelului — unul dintre cele mai luxoase din capitala americană.

Reprezentanții și avocații a două firme, *El Paso Natural Gas Company* și *Colorado Interstate Gas Company*, poartă discuții cu privire la construirea în comun a unei conducte în sudul Californiei, proiect ce interesează în cel mai înalt grad concurența. La parter, un om bea whisky. Pe masă a așezat un magnetofon mic. Se află aci de două ore și-și bea cel de-al treilea pahar de whisky. Nu mai are țigări; pentru a-și dez-morți picioarele, se duce să-și cumpere, dar lasă aparatul pe masă.

Un chelner cam curios îl ridică și se uită la el. Înțelege imediat că magnetofonul merge și înregistrează o convorbire care are loc în hotel. Este chemată poliția. Emițătorul se găsea la unul din însoțitorii reprezentantului uneia din firmele respective, într-o tabacheră de argint cu fundul dublu.

Hotelurile sînt locurile cele mai investigate de spioni. Acestora nu le este deloc dificil să afle ce ședințe sînt prevăzute în asemenea clădiri; sălile sau camerele sînt în general reținute cu cîteva luni mai devreme. Cînd este vorba de niște întîlniri ce pot să intereseze pe unii clienți, sau care ar permite să se găsească noi clienți, apartamentele sau sălile reținute sînt închiriate cu cîteva zile înaintea întîlnirii de către spioni care le împinzesc pereții sau mesele cu microfoane. Apoi le eliberează la timp, pentru a fi folosite de cei care le reținuseră.

Unele mari hoteluri sînt abonate la agenții specializate în detectarea unor asemenea instalații clandestine. Este cazul agențiilor de genul lui *Jaspan*, *Pinkerton* sau *Wickenhut*.

CONCURENTUL ȘTIA CAM PREA MULT

Raymond Spector, președintele uneia dintre cele mai mari firme de cosmetice din S.U.A., *Hazel Bishop*, și-a pierdut averea din cauza spionajului electronic.

Se crede că acest spionaj l-a costat 30 de milioane de dolari.

La începutul deceniului trecut, Raymond Spector avea 3000 de angajați și un birou în Park Avenue din New York; o societate prosperă.

Dar iată că deodată mai multe campanii de publicitate, pregătite pentru lansarea unora din produsele lui, seamănă ciudat de mult cu cele ale concurentului său cel mai important. În plus, produsele acestuia sunt lansate regulat pe piață cu câteva săptămîni înaintea lui.

Spector cere să se facă o anchetă în agenția lui, dar nu se descoperă nimic, nici o fisură pretabilă scurgerii de informații.

Cînd un nou ruj de buze este lansat pe piață, concurentul său oferă și el unul cu aceleași caracteristici, același ambalaj, aceeași culoare, și susținut, bineînțeles, de o campanie de publicitate identică cu cea a lui Spector.

Acesta din urmă vede cum îi scapă printre degete noi milioane. Înainte de a depune o plîngere, el face apel la unul din experții americani în detectări de instalații electronice, un detectiv din New York cu numele de James W. Gris. Două săptămîni mai tîrziu, detectivul descoperă chiar în biroul lui Spector mai multe emițătoare ascunse cu grijă.

Apoi săptămîinile trec, dar spionajul celeilalte firme nu pare să înceteze. J. Gris propune președintelui firmei *Hazel Bishop* să-i permită să-și continue investigațiile pentru a merge înainte pe filieră. Dar cifra de afaceri a firmei scade cu fiecare lună care trece.

Detectivul găsește atunci noi microfoane în sala de conferințe, apoi în casa din Long Island a lui Spector, precum și în reședința acestuia din strada a cincisprezecea din New York.

Dar este prea tîrziu: *Hazel Bishop* își dă sufletul. Lui Spector nu-i mai rămîne decît să-și vîndă întreprinderea unei alte societăți (nu celei care l-a spionat). Totuși, Spector era nedumerit: cum de fusese posibil așa ceva, cine îl trădase?

Două luni mai tîrziu, un fost angajat al firmei respective dispare fără să lase vreo urmă. Domnul Spector îl bănuiește pe acesta ca fiind răspunzător de instalarea de microfoane în birourile sale. Dar cine a putut să i le introducă și în locuință?

Răspunsul îl va afla curînd, atunci cînd James Gris va fi arestat pentru o altă afacere de spionaj. Acesta va mărturisi că el era principalul vinovat: emițătoarele din birouri le-a pus cu ajutorul angajatului care dispăruse, iar atunci cînd Spector a făcut apel la serviciile lui de detectiv, în timpul cît se făcea că-i detectează microfoanele de prin locuințe el le instala pe cele luate de la birouri.

Spector a renunțat să mai depună vreo plîngere împotriva unui concurent care știa atîtea lucruri despre afacerile și viața lui particulară. Cît despre detectiv, acesta a murit subit la el acasă. Fără îndoială, o sinucidere...

C.I.A. ESTE PRIMUL CLIENT

Concurenții nedelicați nu cîștigă întotdeauna lupta.

La *Ledwood*, statul California, doi fabricanți de materiale reflectorizante pentru semnalizare rutieră erau candidați la aceeași piață.

Președintele uneia dintre firme, M.D., i-a plasat omologului și concurentului său, domnul *Wiswell*, un dispozitiv de ascultare în birou. Dar iată că, stropind într-o dimineață fără delicatețe florile de mușcată din ghivecele patronului său, menajera a descoperit într-unul dintre ele un mic emițător, aproape cît un muc de țigară.

Unul dintre adjuncții lui M.D. a fost arestat de către poliție exact în momentul cînd schimba benzile de magnetofon.

Sanțiunea a fost grea: 4 luni închisoare pentru cei doi conducători ai firmei indiscrete și 200.000 de dolari amendă. Piața de reflectorizante nu aducea decît un beneficiu de... 10.000 de dolari!

Această poveste este tipică. Pentru a-și vinde tehnica

sau produsele, o firmă trebuie să fie cel puțin egală ca putere cu rivala ei.

La 19 iunie 1968, în S.U.A. a fost votată o lege care interzice folosirea materialelor de supraveghere electronică, fără o autorizație specială. Dar în această lume a *business*-urilor, interdicțiile federale par să nu aibă prea mare valoare.

La Washington, directorul unei oficine specializate în producerea de aparate electronice pentru spionaj și care este deschisă pentru toată lumea spunea: „Legal eu n-am dreptul să vând produse expuse în magazinul meu. Sint totuși și unele excepții. Dacă clientul este un străin, n-are nevoie de nici o autorizație; la fel, părinții care vor un sistem de ascultare pentru a-și supraveghea copiii să vadă dacă se droghează”. Actualmente cifra afacerilor acestui sector atinge un miliard de dolari, dintre care mai mult de o cincime se datorează cererilor statului. C.I.A. este primul client, urmat de *Internal Revenue Service* (Serviciile impozitelor), *U. S. Bureau of Customs* (Biroul vămilor) etc.

DATORITĂ CUCERIRII SPAȚIULUI

Furnizorii sint în general destul de specializați și produc articole pe măsură. Rari sint cei care au căutat să se implanteze în Europa, căci în numeroase state de aici legislațiile fac dificilă vinderea; sint și unele excepții, cum este cazul firmei *Continental Telephone Supply Incorporated*, al cărei sediu se află în 17 West 46 din New York. Directorul acesteia, dl Ben Jamil, a devenit celebru, deschizînd magazine la Londra, la Rio de Janeiro, la Beirut și la Paris.

Sucursala pariziană n-a fost niciodată prea înfloritoare. Ea a avut ca clienți, pînă în anul 1970, numeroși detectivi particulari, ambasade sau soți geloși. La data de 17 iulie, același an, *Adunarea Națională* a votat o lege pentru a întări garanția drepturilor individuale ale cetățenilor.

Un capitol din această lege privește atingerile aduse vieții private și dezvăluirea de secrete.

Articolul 368 pedepsește cu închisoare de la două luni la un an și o amendă cuprinsă între 2000 și 50.000 de franci ori cu una din aceste două pedepse pe oricine a adus, cu voie, atingere intimității vieții particulare a altuia, a dezvăluit secrete, ascultînd, înregistrînd sau transmițînd cu un aparat oricare anumite cuvinte pronunțate etc.

Un regulament de administrație publică a fixat lista aparatelor care nu pot fi fabricate, importate, oferite sau vindute decît cu o autorizație ministerială.

Aceasta este o lege ce vizează mai ales presa; în domeniul spionajului industrial, comercial ori al vieții particulare, ea eludează multe chestiuni.

Astfel, în Europa, aparatele de ascultare pot fi introduse venind din Japonia sau S.U.A. Importurile nu reprezintă totuși decît o parte minimă din consumul acestor *gadgets*-uri. Într-adevăr, nici unei țări nu-i lipsesc inventatorii geniali, fabricile mai mult sau mai puțin cunoscute, care au ca principali clienți polițiile. *D.S.T.*, *S.D.E.C.E.* în Franța au furnizorii lor; vămile, la fel.

Alan F. Westin, profesor la *Universitatea din Columbia*, autorul unei lucrări, *Privacy and freedom*, cu privire la acest subiect, a făcut un recensămint al anunțurilor publicitare date de către agențiile de detectivi particulari în 86 de orașe diferite.

Una din cinci afirmă oficial că folosește aparate secrete (microfoane, emițătoare, receptoare); toate anunță că sint prevăzute cu ultimele descoperiri electronice; patru dintre ele au mijloace de supraveghere prin procedee cu infraroșii.

Mijloacele electronice folosite astăzi sint din ce în ce mai perfecționate. Paradoxal, cucerirea spațiului este cea care a favorizat această răspîndire a „spionilor” de forma unor comprimate, a unor ploșnițe, mășline etc.

Pentru a repera toate aceste microsisteme, tehnicienii au încercat să descopere aparate de detectare care țin pasul cu performanțele atinse de ele; aceasta lor le este relativ ușor,

pentru că cei care fabrică instrumentele de supraveghere sînt în general aceiași cu cei ce construiesc *gadges*-urile.

Dacă biroul este înțesat cu aparate metalice nu este nici o dificultate ca să fie descoperite. Dar, dacă, așa cum astăzi se întîmplă din ce în ce mai des, microfoanele și emițătoarele sînt confecționate din plastic, din bambus, din lemn sau din ceramică, cercetarea este mult mai dificilă și necesită intervenția unui specialist care trebuie să aibă mai mulți ani de experiență.

Un industriaș francez ce a făcut o vizită de afaceri într-o țară a povestit despre măsurile de precauție pe care a trebuit să le ia pentru a putea vorbi despre un contract comercial cu ambasadorul Franței de acolo.

„Noi a trebuit să deschidem toate robinetele, să punem saltele în sălile de baie, să verificăm toate lămpile, butoanele electrice, să deplasăm mobilele din cameră și să vorbim cît mai încet posibil. Nu mi-au servit însă la nimic toate aceste măsuri: mi-am dat seama în cursul negocierilor că cele discutate cu ambasadorul fuseseră ascultate”.

O REDUTABILĂ INVAZIE

Detectarea spionajului electronic devine din ce în ce mai dificilă.

Principalele locuri vizate sînt birourile conducătorilor, sălile de conferințe, laboratoarele și toate încăperile în care pot fi divulgate informații interesante.

Persoanele cele mai des vizate sînt responsabili de întreprinderi și avocații acestora.

Se afirmă că pierderile datorate spionajului industrial ating 3 miliarde de dolari anual în S.U.A., iar ele cresc din an în an. De precizat însă că nici un serviciu oficial din S.U.A. nu a confirmat această cifră.

În Europa, această redutabilă invazie este oarecum la începuturile sale, dar deja unele state s-au alarmat. Anumite

organisme internaționale, cum este C.E.E. (Piața comună), au început să se neliniștească și sînt în pregătire o serie de studii.

În Franța, trei obstacole împiedică o largă răspîndire a acestor mijloace de indiscreție: moravurile, interdicțiile legale, prețul aparatelor. Franța nu oferă, într-adevăr, o piață importantă și electrotehnicienii fabricanți de *gadges*-uri sînt meșteșugari care produc destul de puțin și nu furnizează decît pentru agenții S.D.E.C.E. sau ai D.S.T.; cit despre aparatele importate, acestea sînt prea costisitoare.

Serviciile oficiale observă totuși o oarecare intensificare a folosirii sistemelor de ascultare electronică în unele medii și mai ales de către detectivii particulari.

Mai ales aparatele de protecție beneficiază de o piață mai mare. În Franța sînt în jur de o duzină de fabricanți serioși ai sistemelor tehnice de apărare împotriva furturilor și a sabotajelor. La fiecare șase luni se creează o nouă firmă, dar în același răstimp moare una, ceea ce dovedește că pentru moment cererea nu este prea presantă.

Puține societăți, în afara celor care lucrează pentru *Apărarea Națională*, fac încă apel la ele. Totuși o asemenea firmă importantă a instalat în unele din localurile sale sisteme de detectare sau de protecție diverse. Aceasta este o întreprindere foarte deschisă, care acceptă cu plăcere vizitele unor ingineri străini, misiuni comerciale sau diplomatice, cu condiția ca să se respecte una dintre regulile jocului: să nu se fotografieze nimic.

O misiune oarecare n-a vrut să înțeleagă semnificația acestei reguli și, în ziua vizitei, membrii săi au scos aparatele de sub haine și au fotografiat tot ce li s-a arătat. Mereu surprizătoare, gazdele i-au lăsat să fotografieze.

La sfîrșitul plimbării, și după un aperitiv foarte amical, au fost conduși într-o cameră unde îi așteptau două tinere încîntătoare să semneze în cartea de onoare și să le dea o documentație asupra uzinei.

Aparate plasate în fundul culoarului unde ei stăteau la

rind emiteau raze X, care le-au voalat toate peliculele. După câteva luni, unii din cei păcăliți au revenit pentru o a doua vizită, dar fără aparate fotografice.

Paralel cu ascultarea electronică, cu dezvoltarea miniemitoarelor și cu prosperarea simultană a fabricanților și a specialiștilor în detectarea lor, a apărut o ascultare mai simplă, mai ușoară, mai puțin costisitoare, dar la fel de eficace, și care în Europa ca și în Statele Unite ale Americii a luat proporții neliniștitoare : ascultarea telefonică.

CAPITOLUL XVIII

PE CIRCUITE TELEFONICE

Ascultarea telefonică este forma de spionaj cea mai răspândită, fiind greu de detectat, puțin costisitoare și comodă în folosire. Utilizarea sa a fost favorizată de dezvoltarea telecomunicațiilor și de progresul simultan al tehnicilor de ascultare.

Accesoriiile care pot fi plasate direct pe aparatul telefonic costă între cinci și șaiszeci de franci. Majoritatea au avantajul de a fi indetectabile printr-un contrasistem : trebuie demonstrată cutia pentru a se da de ele.

Captatorul cel mai curent este ventuza. Este suficient să fie lipită pe un perete, în apropierea unei oarecare treceri a liniei telefonice, ca să se asculte toate conversațiile.

Pentru ascultare se poate interveni în trei locuri ale rețelei : la plecarea liniei la centrală (în acest loc se poate plasa un emițător în miniatură care este capabil să transmită pînă la mai multe sute de metri) ; pe linie, în orice punct (în acest fel pot fi bransate mai multe tipuri de emițătoare automate) ; în sfîrșit, al treilea sistem constă în bransarea chiar pe aparat.

Unul dintre ustensilele cel mai frecvent folosit este *Line traser*-ul, preferat de mafie și de F.B.I. Plasat pe rețeaua unui

imobil, el permite să se selecționeze linia ce interesează pentru a fi ascultată. Nu este prea scump, dar se găsește foarte greu.

Există, de asemenea, emițătorul cu tranzistori și modulație de frecvență de tip *Fudalla* (canadian) sau *Tri-Tron* (fabricat în Texas), ce se brânșează pe o linie. Distanța de emisie : între șapte și opt sute de metri.

Unul dintre cele mai redutabile captatoare — și în același timp cel mai simplu — este cel instalat în microfonul aparatului telefonic. Este suficient să fie schimbat microfonul original cu unul „prelucrat”, lucru care se poate face în zece secunde, pentru ca ascultarea să fie posibilă.

Alte captatoare — *Armonica*, *Bramco*, *Continental Supply* — sînt mai sofisticate și foarte periculoase.

Admiteți că telefonul dumneavoastră a fost modificat datorită unui sistem deosebit. Spionul care posedă cheia acestui sistem formează numărul dumneavoastră de apel, suflă într-o armonică o oarecare notă pentru a împiedica soneria telefonului să se declanșeze și poate atunci să asculte toate conversațiile care au loc în cameră ; chiar dacă persoana supravegheată ridică receptorul, cuvintele sale pot fi auzite. Ea poate fi la Paris, iar spionul la New York.

La recepție, aparatele de înregistrare nu sînt mai puțin ingenioase. Ele pot să selecționeze mai multe conversații în același timp sau să se oprească automat cînd doi interlocutori se întrerup din vorbire, pentru ca să nu se consume prea multă bandă magnetică. Ele se pot, de asemenea, declanșa automat la anumite ore pentru ascultare.

EXEMPLUL RĂU AL OFICIALITĂȚILOR

Spionajul telefonic nu este un viciu caracteristic Statelor Unite ale Americii ; el se dezvoltă în multe alte țări și are numeroase folosințe. Industriașii îl folosesc pentru a-și asculta concurenții sau a-și supraveghea funcționarii, sindicatele, re-

prezentanții ; persoanele particulare îl întrebunțează pentru a se asculta între ele, soții, soțiile și vice-versa. Oficialitățile, sub pretextul apărării securității, au tendința să multiplice supravegherea oamenilor politici, a financiarilor și industriașilor, a străinilor.

American Telephone and Telegraph a recunoscut că în 1965 a ascultat mai mult de treizeci și cinci de milioane de comunicații pe lungă distanță. O întreprindere americană din patru folosește mijloacele de ascultare pentru a-și supraveghea angajații sau concurenții. S-au putut identifica numai în California mai mult de o mie de mese de ascultare.

În Europa, ascultarea telefonică suscită de citva timp luări de poziții, denunțindu-se atingerile aduse „libertăților fundamentale”, nu fără motiv, dar rar cu succes. În R.F.a Germaniei, o hotărîre a Curții din Karlsruhe a „legalizat” cenzura poștală și ascultările telefonice de către serviciile însărcinate cu menținerea liniștii în țară.

În Marea Britanie, *Telephone Manufacturing Company* mărturisește că, din timp în timp, 4000 pînă la 12.000 de linii sînt ascultate.

În Danemarca, o publicație a dezvăluit amplasamentele celor două mii de mese de ascultare militare fixe sau mobile folosite de membrii N.A.T.O. ; colonelul Erik Fournais, șeful serviciilor de informații militare daneze, declară : „aceste afirmații sînt aproximativ exacte”.

La Bruxelles, revista belgiană *Agenor* din martie 1970 a denunțat instalarea de mese de ascultare în Berlaymont, noua clădire a C.E.E. Iar la Roma, guvernul l-a destituit pe șeful Statului Major al Armatei, generalul di Lorenzo, care asculta convorbirile telefonice și făcuse fișe unui număr de 150.000 de oameni politici, savanți, ofițeri, ecleziaști și financiar. Constituția elvețiană garantează inviolabilitatea secretului poștal, telefonic și telegrafic, exceptînd cîteva derogări, cînd este vorba de a apăra interese superioare celor ale cetățeanului.

Ascultarea, care este națională pentru că poate fi practică în toate departamentele, este sursa cea mai prețioasă de in-

formații generale. Ministerele finanțelor (pentru controalele lor financiare), cele ale afacerilor străine (pentru controlarea diplomaților străini) — au recurs și ele la acest prețios informator.

O SUPĂRĂTOARE JURISPRUDENȚĂ

Că există o rațiune de stat și de securitate care justifică ascultarea telefonică, nu încapă nici o îndoială. Dar dacă se exagerează, ea poate deveni supărătoare. Se știe că în Franța, astăzi, aceste procedee nu mai au vreun secret pentru unii detectivi particulari ori șefi de întreprinderi care ar dori să-și facă o părere despre funcționarii lor sau să cunoască dinainte intențiile sindicatelor.

În Franța, interceptarea telefonică a convorbirilor nu este legală decât dacă e ordonată, într-o anumită procedură, de un judecător de instrucție. Orice altă formă de interceptare aduce atingere legii din 17 iulie 1970.

Această procedură este foarte incomodă, fără îndoială, și de aceea de cîtiva ani interceptarea telefonică a încălcat adesea prescripțiile legii. Acum zece ani se făceau anual trei sute de interceptări de convorbiri; estimările din zilele noastre ating cifra de cîteva mii.

Această creștere a numărului de interceptări a fost ușurată de perfecționarea tehnicii de înregistrare și de deciptare. Informațiile sînt chiar exploatate și clasate datorită folosirii unui ordinator al *Apărării Naționale*.

Toată lumea știe că centrul de ascultare oficial se găsește la Paris, avenue de Tourville, lângă piața Vauban. El se cheamă *Groupement Interministeriel de Contrôle (G.I.C.)*. Aci se centralizează toate înregistrările provenind din fortărețele de la Mont Valérien, Pantin, Bicêtre, unde sînt instalate principalele mese de ascultare.

Exploatarea convorbirilor se face în ordinea importanței acordate fiecărei persoane pentru care s-a recomandat o „branșare”.

Există trei feluri de interceptări :

— Interceptarea „automată”, cînd persoanele sînt sistematic ascultate; poate fi vorba de miniștri, ca și de lideri ai opoziției sau de șefi sindicaliști, de răufăcători chiar sau de avocații lor, de industriași; nu se fac discriminări.

— Interceptarea „ocazională”, datorată unor necesități de moment. Ea este intensificată, de exemplu, în perioadele electorale și se folosește pentru a supraveghea oameni care ocupă posturi cheie în stat, ofițeri superiori, înalți funcționari etc.

— Interceptarea „manuală”, care se face în scopul sondării anumitor legături telefonice între corespondenți a căror supraveghere „se impune” la un moment dat.

Împotriva ascultării oamenilor politici, a ziariștilor, a oamenilor de afaceri, a sindicaliștilor, s-au ridicat multe voci din Europa, dar fără a fi suficient de combative.

CAPITOLUL XIX

AMENINȚĂRILE ASUPRA VIETII PRIVATE

„Secretul este omul“. Nu există păstrare a secretului fără discreția oamenilor care îl dețin; nu există divulgare fără indiscreție, furt sau corupție.

Spionajul economic, generalizînd ceea ce era apanajul statelor majore politice și militare, al rețelilor de rezistență în timp de război sau al serviciilor secrete din toate timpurile, a introdus în moravuri, în obiceiuri gustul inchiziției și mîrosul suspiciunii. Spionajul economic a invadat industria, comerțul și finanțele în America, el se infiltrează acum în Europa.

Obiectul său este omul care interesează, care este manipulat, un om asupra căruia se exersează diverse forme de șantaj, sub pretextul apărării, al promovării, al păstrării serviciului, al asigurării securității alor săi.

Există numeroase procedee pentru a-l face pe om să cedeze, iar acest lucru se face cu atît mai repede cu cît se dezvoltă continuu tehnica supravegherii, testele, grafologia, interogatoriul, psihologia, detectorul de minciuni, fișierul, calculatorul, sistemele de televiziune internă și toate *gadgets*-urile electronice pe care le-am trecut în revistă.

ȘANTAJUL LA INCADRARE

Căutătorul de servicii a devenit o țintă deosebită a spionajului. Dezvoltarea considerabilă a cabinetelor de recrutare necontrolate justifică temerea că anumite metode folosite de ele pot să țină de domeniul spionajului.

Directorii de firme au tendința să facă apel la agenții de recrutare din străinătate pentru a-și angaja personal. Multe societăți de acest tip își fac conștiincios treaba, dar se întîmplă ca unele, în interes personal sau la cererea clientului lor, să folosească cadrul care caută de lucru pentru „a se informa“.

De exemplu, o firmă oarecare sau o societate specializată vrea să întreprindă un studiu asupra posibilităților de ameliorare a calității unui radiator electric. Cum procedează? Dă un anunț la ziar cum că se caută specialiști în radiatoare. Cădiții care se prezintă sînt puși să redacteze un gen de rapoarte asupra cunoștințelor lor în materie; li se explică faptul că aceste rapoarte ar fi o formă de selecționare mai rapidă decît testele sau analizele grafologice. La cîtva timp după ce predau rapoartele, specialiștilor li se trimite cîte o scrisoare în care li se aduce la cunoștință că, din diferite motive, candidatura lor nu a fost reținută.

Acest șantaj cu încadrările nu este o idee nouă, ci o practică care tinde să nu mai fie o excepție.

Uneori cabinetele de recrutare sînt servesc, cu voie sau fără voie, ca intermediar în activitatea de spionaj a vreunui șef de întreprindere. Pentru a-și cunoaște bine concurentul, un director de firmă poate să trimită un om de-al său să lucreze la el. Aceste lucruri se întîmplă adesea în S.U.A.

Comisarul Chenier, care conduce un birou de anchetă, povestea că, sub falsul pretext că nu fusese promovat, un inginer important a demisionat dintr-o întreprindere și a început să caute de lucru. A fost angajat la o firmă concurentă și, după doi ani, a demisionat și de aici, revenind la întreprinderea de unde plecase inițial.

Presiunile directe efectuate asupra celor în căutare de serviciu sau a colaboratorilor în scopul obținerii de informații n-ar fi decît de domeniul excepționalului dacă, urmînd exemplul *gadges*-urilor de spionaj, n-ar fi apărut noi facilități. Descoperirile psihologiei, ale psihotehnicii se generalizează și permit investigarea nu numai a cunoștințelor, dar și a personalității indivizilor.

O întreprindere franceză, mare sau mijlocie, din șase face astăzi apel la psihologi, grafologi sau psihotehnicieni pentru a rezolva problemele de încadrare (în S.U.A. una din două). Unele au specialiștii lor proprii, dar majoritatea recurg la cei din afară. „Pacienții” supuși testelor psihologice resimt două tipuri de sentimente, contradictorii în aparență, deși se trece cu ușurință de la unul la altul. Primul tip se traduce prin aceea că individul se simte obiectul — în sensul cel mai strict al cuvîntului — unei investigații neobișnuite. El se simte dintr-o dată „descoperit”, „violat” în sentimentele sale intime. Pe de altă parte, candidații resimt puternic aspectul pueril al multor încercări la care sînt puși, mai ales în cazul celor de care ei știu, uneori, că ele contribuie cel mai direct la acest „viol”.

O situație puțin diferită se constată la grafologi: unii nu se mulțumesc numai cu schițarea portretului candidatului, ci se pronunță chiar și asupra posibilităților lui de a putea promova.

Trebuie să subliniem încă o dată, să ne bucurăm că majoritatea țărilor din Europa sînt reticente în ce privește generalizarea acestor metode, în timp ce, dincolo de Atlantic, ele sînt foarte răspîndite.

FIȘIERUL ȘI VECTORUL SAU

Supravegherea psihologică (testele, grafologia), supravegherea tehnică (microfoanele, camerele de luat vederi, tele

fonul), manipularea indivizilor nu sînt cele mai grave agresiuni caracteristice societății industriale occidentale. Aceasta a dat naștere într-adevăr unei arme mult mai neliniștitoare: fișierul și redutabilul său vector, ordinatorul.

Fișierul a apărut ca urmare a evoluției tehnologiei, a industrializării, a urbanizării, a creșterii responsabilităților administrațiilor și a mobilității persoanelor.

Statul, *Apărarea Națională*, serviciile sociale, poliția, firmele, băncile, toate au simțit nevoia să-i „fixeze” pe unii indivizi.

În sine, informația nu constituie un risc: dar poate fi întotdeauna justă, obiectivă? Cînd este falsă și neavenită, ea nu mai reprezintă un risc, ci un pericol. Cît de valoroasă poate fi o anchetă ca cea întreprinsă de un bancher (cazul s-a petrecut la Paris) asupra unuia dintre clienții săi, despre care știa că era amantul soției sale?

Nu trebuie subapreciate mijloacele de presiune de care poate dispune o persoană cînd aceasta cunoaște amănunte compromițătoare cu privire la o altă persoană, cînd îi pune în față două alternative: cea a mării și cea a decăderii.

În S.U.A., una dintre cele mai mari agenții de detectivi particulari, *Retail Credit Company*, care numără 7000 de oameni, este capabilă să furnizeze informații asupra a 42 de milioane de americani. Ea realizează în fiecare an o cifră de afaceri de mai mult de 100 de milioane de dolari.

Edgar Hoover, fostul director al *F.B.I.*, s-a lăudat, cu puțin înainte de a muri, că posedă fișe asupra a 180 de milioane de cetățeni. Gurile rele murmurează că singurele persoane care nu figurează pe lista *F.B.I.* ar fi escrocii, gangsterii, drogații și ucigașii.

Administrația americană este din ce în ce mai antrenată în colecționarea de informații cu privire la indivizii pe care îi reprezintă. Un exemplu: *Federal Housing Administration* (minister care se ocupă de problema locuințelor) a întocmit dosare la trei milioane de locatari. Serviciile sale cunosc astfel viața particulară a tuturor acestor familii, mijloacele de subzistență, conduita lor socială, ceea ce le permite să determine, din punct

de vedere statistic, care este riscul de neplată a chiriilor. Organismele cărora le sînt comandate aceste anchete pot să dispună după bunul lor plac de informațiile ce le culeg. Ele revind aceste dosare la prețul de unu sau doi dolari bucata oricui vrea să le cumpere : băncile, asigurările, instituțiile de credit, persoanele particulare.

Și în Europa negoțul cu adrese, apoi cu fișe ceva mai complete și apoi cu adevărate dosare devine un comerț din ce în ce mai uzitat și mai rentabil. O adresă valorează un franc, dar un dosar, depinde...

★

Iată, așadar, citeva dintre coordonatele ofensivei spionajului economic, așa cum este acesta desfășurat — și, în egală măsură, resimțit — în Occident.

Aspectele cuprinse în prezentul volum sînt preluate din mai multe lucrări de profil publicate în ultimii ani de o serie de edituri franceze. De altfel, se remarcă ușor faptul că majoritatea problemelor sînt privite prin prisma intereselor oficialităților și firmelor franceze, autorii lucrărilor care au stat la baza selecției de față promovînd tocmai asemenea interese.

Cele de mai sus impun din partea cititorilor noștri discernămîntul critic necesar în analizarea și aprecierea problemelor care, în ansamblu, deschid o perspectivă mai largă asupra domeniului spionajului economic în lumea capitalistă. De asemenea, discernămîntul trebuie să opereze și în legătură cu referirile care se fac la diverse legislații, acestea cunoscînd între timp o serie de modificări.

Metodele, procedeele de acțiune prezentate în acest volum pot fi — și experiența noastră arată că sînt — folosite și în activitatea desfășurată de serviciile de spionaj și alte organizații interesate din străinătate împotriva țării noastre. Or, cunoașterea mai bună a unor asemenea metode, procedee și mijloace este în măsură să ajute cadrele noastre în depistarea și contracararea lor.

În asemenea scopuri a fost editată lucrarea de față, cu convingerea că ea își va dovedi utilitatea.

CUPRINSUL

	Pag.
Introducere	3
Cap. I „Din Occident și din Orient”	7
Cap. II A cunoaște înseamnă a putea	13
Cap. III În căutarea informațiilor	18
Cap. IV Atenție la brevete !	25
Cap. V Un inventator prea izolat	34
Cap. VI Traficul de savanți	38
Cap. VII Serviciile secrete științifice	44
Cap. VIII Formule de vinzare	51
Cap. IX Spionii recordului	61
Cap. X Mini și maxispionaj	73
Cap. XI Nimic nu valorează cît un secret	78
Cap. XII Un serviciu „de informații”	87
Cap. XIII Presa și manualele științei secrete	93
Cap. XIV Spionajul și contraspionajul științific	100
Cap. XV Prețul securității	105
Cap. XVI Pentru apărare : un singur azimut	112
Cap. XVII Gadges-uri pentru spioni	120
Cap. XVIII Pe circuite telefonice	133
Cap. XIX Amenințările asupra vieții private	138

Responsabil de carte : cpt. ALEXANDRU HASNAȘ
Corector a. c. RADU STOIAN

Comanda nr. S/364454 Dat la cules 18.12.1972

R. M. nr. 054 Bun de tipar 13.02.1973

Lucrarea conține 144 pagini.

Spionul economic este mai întâi de toate un observator al mediului în care trebuie să lucreze. Pentru a se informa, pentru a prospecta, el va ține o evidență la zi cu toate persoanele pe care a reușit să le contacteze și va încerca să le exploateze pe cele la care va găsi anumite puncte slabe.

Orice persoană contactată poate deveni un informator. Schimburile de cărți de vizită nu sînt o rutină. Sînt adrese, numere de telefon care într-o zi îi pot servi.

Vizitorul apropiat îi poate dovedi că prospectarea a meritat osteneala, iar cel îndepărtat îi rezervă uneori surprize: simpla legătură se poate transforma într-o „prietenie foarte strînsă”.